

# TESIS DOCTORAL

## ANÁLISIS JURÍDICO-TRIBUTARIO DEL CROWDFUNDING COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN SOCIALMENTE INNOVADOR

**Autora:**

**María del Mar Soto Moya**

**Director:**

**José María Martín Delgado**

Facultad de Derecho

Universidad de Málaga


2017





UNIVERSIDAD  
DE MÁLAGA

AUTOR: María del Mar Soto Moya

 <http://orcid.org/0000-0001-5110-3200>

EDITA: Publicaciones y Divulgación Científica. Universidad de Málaga



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode>

Cualquier parte de esta obra se puede reproducir sin autorización pero con el reconocimiento y atribución de los autores.

No se puede hacer uso comercial de la obra y no se puede alterar, transformar o hacer obras derivadas.

Esta Tesis Doctoral está depositada en el Repositorio Institucional de la Universidad de Málaga (RIUMA): [riuma.uma.es](http://riuma.uma.es)



José María Martín Delgado, Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Málaga,

CERTIFICA:

Que María del Mar Soto Moya ha realizado, en el área de Derecho Financiero y Tributario, bajo mi dirección, el trabajo de investigación correspondiente a su tesis doctoral titulado:

ANÁLISIS JURÍDICO-TRIBUTARIO DEL CROWDFUNDING COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN SOCIALMENTE INNOVADOR

Una vez revisado el presente trabajo estimo que puede ser presentado para su defensa ante el Tribunal que ha de juzgarlo.

Y para que conste a los efectos oportunos, autorizo la presentación de esta tesis en la Universidad de Málaga.

Málaga, 1 de mayo de 2017



Fdo. José María Martín Delgado



UNIVERSIDAD  
DE MÁLAGA

## AGRADECIMIENTOS

Deseo que mis primera palabras de agradecimiento sean, como no podía ser de otra forma, para mi maestro, el Dr. José María Martín Delgado, director de esta tesis doctoral, por el enorme interés que ha manifestado en su realización, su paciencia, su dedicación plena y su incansable ayuda. Le agradezco muy sinceramente el gran apoyo intelectual que me ha brindado, lo que sin duda ha marcado mi desarrollo como investigadora.

También quiero agradecer la comprensión y apoyo prestados por los profesores del área de Derecho Financiero de la Facultad de Derecho de Málaga, fundamentalmente, y de forma muy sincera, a la Dra. Yolanda García Calvente, por el apoyo intelectual, académico e incluso personal que he recibido por su parte desde el momento en el que comencé mi andadura en esta Universidad.

Asimismo, agradezco a mis compañeros de la Facultad, con los que comparto grupo de investigación, el haberme permitido enriquecer mi investigación con sus aportaciones. En este sentido, quisiera también dar las gracias a todos y cada uno de los miembros del Aula de Investigación Novel, que tanto me han ayudado.

Especialmente, deseo agradecer profundamente a mis padres el apoyo incondicional que me han brindado, y la libertad que me han otorgado, incluso en momentos difíciles, para elegir mi camino profesional y personal. Sin ellos hubiera sido imposible la elaboración de esta tesis doctoral.

De igual modo agradezco inmensamente a mi hermana su apoyo y consejo diarios. No podía haber tenido un modelo mejor tanto en el aspecto profesional como en el personal.

Por último, quiero darle las gracias a Juan, que ha compartido conmigo esta etapa y cuyo ánimo, paciencia y amor espero seguir compartiendo en las venideras.



UNIVERSIDAD  
DE MÁLAGA

# ÍNDICE

ABREVIATURAS.....	13
INTRODUCCIÓN.....	15

## CAPÍTULO I

### LA INNOVACIÓN SOCIAL COMO RESPUESTA A LA CRISIS ECONÓMICA Y SOCIAL

1. LA INNOVACIÓN SOCIAL: UN NUEVO PARADIGMA DE DESARROLLO...37	
1.1. Aproximación al concepto de innovación social.....37	
1.2. Características de la innovación social.....46	
1.3. Categorías de innovadores sociales.....52	
1.4. Una propuesta de reconceptualización de la innovación social.....61	
2. LA NECESIDAD DE INNOVACIÓN EN UN CONTEXTO DE RESTRICCIÓN CREDITICIA .....63	
2.1. El emprendimiento como estímulo para el crecimiento económico.....63	
2.2. Las dificultades de financiación de los emprendedores: el rechazo de las fuentes tradicionalas de crédito .....67	
2.2.1. La problemática de la financiación de los emprendedores y su agravamiento por la crisis económica.....67	
2.2.2. La exclusión financiera y sus implicaciones sociales.....71	
3. DE LAS HERRAMIENTAS TRADICIONALES A LAS FÓRMULAS INNOVADORAS DE FINANCIACIÓN.....75	
3.1. El microcrédito como germen de la financiación colectiva.....76	
3.2. La evolución del microcrédito hacia nuevas formas de financiación: la importancia de la financiación colectiva.....82	



## CAPÍTULO II

### ASPECTOS JURÍDICOS DEL CROWDFUNDING COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN SOCIALMENTE INNOVADOR

1. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DEL CROWDFUNDING.....	89
1.1. Elementos esenciales para la conformación del crowdfunding.....	89
1.2. Concepto de crowdfunding.....	92
1.3. Ventajas e inconvenientes del crowdfunding como medio de financiación de iniciativas emprendedoras.....	97
2. NATURALEZA JURÍDICA DE LAS DIFERENTES TIPOLOGÍAS DE CROWDFUNDING.....	100
2.1. Tipos de crowdfunding.....	100
2.2. Naturaleza jurídica de las modalidades de crowdfunding.....	104
2.2.1. Aportaciones colectivas a título lucrativo: Crowdfunding donaciones.....	105
2.2.2. Aportaciones realizadas a cambio de una contraprestación no dineraria: Crowdfunding recompensas.....	109
2.2.3. Los préstamos colectivos: Crowdfunding préstamos.....	113
2.2.4. Crowdfunding basado en participación en el capital: las cuentas en participación.....	117
3. LA INSUFICIENCIA DE LA NORMATIVA ACTUAL EN TORNO A LA FINANCIACIÓN COLECTIVA.....	123



**CAPÍTULO III**  
**TRIBUTACIÓN DE LOS PROMOTORES DE PROYECTOS DE**  
**CROWDFUNDING**

1. CROWDFUNDING DONACIONES.....	133
1.1. Consecuencias tributarias del crowdfunding donaciones para la persona que impulsa el proyecto: aspectos generales.....	133
1.2. Efectos tributarios para el promotor persona física: el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones .....	134
1.3. Efectos tributarios para el promotor persona jurídica.....	152
1.3.1. Régimen general de tributación para las sociedades donatarias.....	152
1.3.2. Financiación recibida por Entidades Sin Fines Lucrativos.....	158
2. CROWDFUNDING RECOMPENSAS.....	161
2.1. Implicaciones tributarias para el promotor persona física.....	161
2.1.1. Consecuencias en el ámbito de la fiscalidad directa.....	161
2.1.1.1. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.....	161
2.1.1.2. El Impuesto sobre la Renta de los No Residentes.....	168
2.1.2. Consecuencias en el ámbito de la fiscalidad indirecta: El Impuesto sobre el Valor Añadido.....	170
2.2. Implicaciones tributarias para el promotor persona jurídica.....	182
2.2.1. El Impuesto sobre Sociedades.....	182
2.2.2. El Impuesto sobre el Valor Añadido.....	184
2.2.3. Entidades sin Fines Lucrativos.....	184
3. CROWDFUNDING PRÉSTAMOS.....	186
3.1. La ordenación jurídica de los promotores de proyectos de crowdfunding con remuneración: aspectos comunes.....	186



3.2. Prestatario persona física: El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.	191
3.3. Prestatario persona jurídica: el Impuesto sobre Sociedades.....	195
4. CROWDFUNDING DE PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL.....	197
4.1. Requisitos aplicables a las acciones, participaciones u otros valores representativos de capital y obligaciones.....	197
4.2. Promotor persona física.....	199
4.3. Promotor persona jurídica.....	199
4.3.1. Imposición directa: El Impuesto sobre Sociedades.....	199
4.3.2. Imposición indirecta: El Impuesto sobre el Valor Añadido.....	203
5. OTRAS FIGURAS IMPOSITIVAS QUE PUEDEN GRAVAR AL PROMOTOR DEL PROYECTO DE CROWDFUNDING.....	205
5.1. El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.....	205
5.1.1. Transmisiones Patrimoniales Onerosas.....	205
5.1.2. Operaciones Societarias.....	208
5.1.3. Actos Jurídicos Documentados.....	210
5.2. El Impuesto sobre el Patrimonio.....	211
5.3. El Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.....	212
5.4. El Impuesto sobre Actividades Económicas.....	216

## CAPÍTULO IV

### CONSECUENCIAS TRIBUTARIAS PARA LA PERSONA APORTANTE

1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS INVERSORES EN PROYECTOS DE CROWDFUNDING.....	221
2. CROWDFUNDING DONACIONES.....	223
2.1. Aportaciones realizadas por personas físicas: especial referencia al principio de no confiscatoriedad.....	223
2.2. Aportaciones realizadas por personas jurídicas.....	235
3. CROWDFUNDING RECOMPENSAS.....	238
3.1. Aportaciones realizadas por personas físicas.....	238
3.2. Aportaciones realizadas por personas jurídicas.....	242
3.3. Impuestos comunes a los aportantes.....	242
3.3.1. El Impuesto sobre el Valor Añadido.....	242
3.3.2. El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.....	246
4. CROWDFUNDING PRÉSTAMOS.....	248
4.1. Prestamista persona física.....	248
4.2. Prestamista persona jurídica.....	257
4.3. Efectos fiscales de la transmisión del préstamo.....	259
5. EFECTOS TRIBUTARIOS PARA LOS INVERSORES EN EL CROWDFUNDING DE PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL.....	263
5.1. Aportante persona física.....	263
5.2. Aportante persona jurídica.....	267
5.3. Consecuencias tributarias de la transmisión de las participaciones.....	269

## CAPÍTULO V

### EFFECTOS FISCALES PARA LA PLATAFORMA ELECTRÓNICA

1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA.....	275
1.1. Autorización y registro de las Plataformas de Financiación Participativa.....	278
1.2. Funcionamiento de las Plataformas de Financiación Participativa.....	280
2. RELACIONES ENTRE LA PLATAFORMA Y LAS PARTES CONTRACTUALES.....	283
2.1. Relaciones jurídicas entre promotor y plataforma: el contrato de mediación...	284
2.2. Relaciones jurídicas entre aportante y plataforma: el contrato de mandato...	287
3. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS PARA LA PLATAFORMA DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA.....	288
3.1. Consecuencias en la fiscalidad directa.....	288
3.1.1. El Impuesto sobre Sociedades.....	288
3.1.2. El Impuesto sobre la Renta de los No Residentes.....	293
3.2. Consecuencias en la fiscalidad indirecta.....	298
3.2.1. El Impuesto sobre el Valor Añadido.....	298
3.2.2. El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.....	305
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>309</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>343</b>

## ABREVIATURAS

AEAT	Agencia Española de Administración Tributaria
Art.	Artículo
BCE	Banco Central Europeo
CC	Código Civil
CC.AA.	Comunidades Autónomas
CCom.	Código de Comercio
CE	Constitución Española de 1978
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CNMV	Comisión Nacional del Mercado de Valores
CRISES	Centre de Reserche sur le Innovations Sociales
DGT	Dirección General de Tributos
Ed.	Editorial
FJ	Fundamento jurídico
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GTIS	Groupe de Travail sur l’Innovation Sociale
IBI	Impuesto sobre Bienes Inmuebles
ICIO	Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras
ICO	Instituto de Crédito Oficial
IE	Impuestos Especiales
IEF	Instituto de Estudios Fiscales
IGIC	Impuesto General Indirecto Canario
IIVTNU	Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.
INE	Instituto Nacional de Estadística
IP	Impuesto sobre el Patrimonio
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
IS	Impuesto sobre Sociedades
ISD	Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
ITPAJD	Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados



IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
LIP	Ley del Impuesto sobre el Patrimonio
LITPAJD	Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
LIVA	Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido
LGT	Ley General Tributaria
LRHL	Ley Reguladora de las Haciendas Locales
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ONG	Organización No Gubernamental
PEM	Plataforma de Emprendimiento y Microfinanzas
PGC	Plan General de Contabilidad
PIB	Producto Interior Bruto
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
RAE	Real Academia Española
RIRPF	Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
RIS	Reglamento del Impuesto sobre Sociedades
RISD	Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
RIVA	Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido
SAN (SSAN)	Sentencia (s) de la Audiencia Nacional
SEC	Securities and Exchange Commission
STC (SSTC)	Sentencia (s) del Tribunal Constitucional
STS (SSTS)	Sentencia (s) del Tribunal Supremo
STSJ (SSTSJ)	Sentencia (s) del Tribunal Superior de Justicia
TEAC	Tribunal Económico-Administrativo Central
TEAR	Tribunal Económico-Administrativo Regional
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TRLIRNR	Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre los No Residentes
TPO	Transmisiones Patrimoniales Onerosas
TS	Tribunal Supremo
UE	Unión Europea
VV. AA.	Varios Autores

## **INTRODUCCIÓN**





La crisis económica por la que hemos atravesado en los últimos años ha puesto de manifiesto que nuestro sistema financiero adolece de serias deficiencias. Entre las mismas, debe destacarse la dificultad para la obtención de crédito por los ciudadanos, que afecta a cuestiones tan fundamentales como el derecho a la vivienda, al trabajo o a la vida en sociedad.

La condición necesaria para el disfrute de estos derechos es, sin duda, el acceso a los servicios financieros, que se deviene además indispensable para el inicio de cualquier proyecto, empresa o actividad. En efecto, para poder llevar a cabo una actividad emprendedora una vez que ha nacido la idea, el primer obstáculo que debe solventarse es el relativo a su financiación. Tanto la creación de un proyecto como su consolidación, requiere de unos recursos económicos no siempre disponibles por parte de su promotor, lo que obliga a la búsqueda de fuentes de financiación ajenas. Las fuentes tradicionales de crédito han sido las entidades bancarias. Sin embargo, la financiación a través del crédito bancario se ha visto restringida considerablemente en los últimos años. Tal restricción se ha acompañado, además, de un aumento de las exigencias establecidas para los solicitantes de crédito, lo que ha supuesto todavía mayores obstáculos a la financiación.

Ante esta problemática, se observa una tendencia al alza en relación a la búsqueda de fuentes de financiación alternativa tanto de particulares como de empresas. Aquellas pueden ser múltiples, desde colaboraciones de familiares o amigos hasta fórmulas innovadoras que van más allá de la finalidad meramente económica, incorporando también objetivos sociales. Si el crédito queda restringido por las entidades tradicionales, y el crecimiento económico se basa, entre otros factores, en el emprendimiento, será imprescindible la apertura a formas de financiación innovadoras a través de las cuales puedan desarrollarse los proyectos.

Estos sistemas pueden incluirse dentro de la llamada innovación social, que implica la creación de valor social mediante una nueva forma de abordar los retos de la sociedad, brindando alternativas originales a los problemas planteados. La singularidad de los nuevos instrumentos de financiación es la colaboración ciudadana, pues estos tienen su origen en movimientos sociales que, ante el agotamiento de los sistemas tradicionales, han asumido un nuevo papel de participación en los proyectos.

Así, se produce una desintermediación de los actores tradicionales de financiación que, en la mayoría de los casos, han sido los bancos. La innovación no consiste en que la entidad que concede el préstamo lo haga con condiciones más favorables como es el supuesto, por ejemplo, de los microcréditos. En la financiación alternativa los actores son los propios ciudadanos, personas que no actúan a través de entidades financieras, sino que participan directamente en la financiación del emprendedor, por su propia cuenta y riesgo, por lo que nos encontramos ante auténticos modelos de innovación social.

Entre estas figuras pueden destacarse los *business angels*, (que además de una cantidad dineraria aportan conocimientos, redes o patrocinios), también el mecenazgo y micromecenazgo, las incubadoras de empresas, el *venture capital* (capital riesgo corporativo) o las sociedades de garantía recíproca, entre otros. Todos estos instrumentos se han ido creando en torno a las necesidades de financiación existentes en nuestra sociedad contemporánea, tomando como base fundamental el apoyo de los ciudadanos, ya actúen estos como persona física o en calidad de empresarios o comunidad.

Ahora bien, el instrumento de financiación alternativa que mayor repercusión ha tenido, tanto a nivel mundial como en nuestro país, ha sido el denominado crowdfunding, término que puede traducirse como “financiación colectiva” o “financiación en masa”. En principio, la configuración de este nuevo medio es sencilla: un sujeto que necesita financiación, publica su proyecto en una plataforma electrónica a través de la cual la colectividad puede conocer tal proyecto y financiarlo mediante sus aportaciones. Teniendo en cuenta estas premisas, puede afirmarse que el crowdfunding ha de enmarcarse dentro de la innovación social. Si la innovación social constituye una nueva fórmula de resolución de problemas, que no tienen por qué ser de índole exclusivamente económica, el crowdfunding cumple, sin duda, todos los requisitos para ser considerado innovación social. Se trata de una reformulación de los medios de financiación para un proyecto, financiación que, de otra forma, no podría haberse logrado.

La relevancia social de esta figura queda constatada por el aumento exponencial que el uso del crowdfunding ha tenido en los últimos años, tanto en nuestro país como en el ámbito europeo e internacional.

Sin embargo, pese a la importancia que el crowdfunding ha ido adquiriendo en los últimos años, e incluso una vez afianzado como método de financiación en un contexto

post-recesión como el actual, son pocos los países que han desarrollado normativas específicas en la materia. Solo algunos Estados, conocidos como *early adopters* (Estados Unidos, Francia o Italia), han aprobado legislaciones reguladoras del crowdfunding. En nuestro país, no ha sido hasta la aprobación de la *Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial* (en adelante *Ley 5/2015*), cuando se ha regulado el crowdfunding por primera vez. Nuestra norma, al igual que hacen sus homólogas, solo incluye dentro de su ámbito de aplicación las tipologías de crowdfunding con remuneración para el inversor, es decir, la modalidad de préstamos (*lending*) y de participación en el capital (*equity*). Se excluyen así las modalidades de donaciones y recompensas, lo que puede dar lugar a la inseguridad jurídica de los agentes participantes, incluso de las propias plataformas de financiación participativa, pues el trato será, evidentemente, diferenciado.

La atención de la doctrina sobre este nuevo medio de financiación ha sido también escasa. Los trabajos sistematizadores de la materia provienen fundamentalmente del ámbito de la Sociología o, en su caso, de la Economía. Son muy reducidos los estudios realizados desde un punto de vista jurídico, y casi inexistentes aquellos que abordan sus aspectos financieros y tributarios.

Ante la carencia de investigaciones centradas en las implicaciones tributarias del crowdfunding, creemos imprescindible realizar un estudio de estas características para aportar una visión de conjunto, que permita conocer, tanto a los operadores jurídicos como a los ciudadanos, los posibles gravámenes o beneficios a los que se enfrentan cuando hacen uso de este instrumento. En efecto, en no pocas ocasiones, tanto los emprendedores que buscan financiación para sus ideas, como los posibles aportantes que buscan proyectos en los que colaborar, e incluso las plataformas dedicadas a la puesta en contacto de los sujetos participantes, carecen de la información precisa sobre la tributación de las diferentes operaciones que pueden realizarse en el seno del crowdfunding.

Partiendo de la situación descrita, nuestra intención no es otra que realizar un análisis de los aspectos jurídicos y tributarios del crowdfunding. A nuestro entender, el estudio de este novedoso concepto resulta imprescindible, ya que la insuficiencia de investigaciones de este instituto, junto con la dispersión normativa derivada de la

multiplicidad de tipologías de crowdfunding, puede provocar la inseguridad jurídica de los sujetos implicados.

Este ha sido en realidad el punto de partida de la presente tesis doctoral, que cuenta con tres objetivos fundamentales. El primero de ellos es la delimitación de un concepto nuevo como es crowdfunding y la determinación de sus diferentes tipologías. En segundo lugar, la ordenación sistematizada de las consecuencias tributarias que se derivan de un nuevo fenómeno jurídico y social como es la financiación colectiva. Para ello se ha tenido en cuenta que el mismo encierra diferentes tipos contractuales con sus consecuentes implicaciones tributarias, empresa que, de forma completa y estructurada, no ha sido realizada por prácticamente ningún autor. Por último, una vez analizadas las repercusiones fiscales que las operaciones de crowdfunding tienen para los agentes implicados, se pretende observar cuáles son las deficiencias del sistema actual a efectos de formular algunas propuestas de *lege ferenda* y plantear modificaciones que, a nuestro juicio, coadyuvarían a la mejora e impulso de las nuevas formas de financiación.

En nuestra opinión, este estudio no debe aprehenderse solo desde una perspectiva doctrinal. Nos parece especialmente importante profundizar en las reglas establecidas por parte de las instituciones internacionales y supranacionales. Los nuevos fenómenos surgidos en el seno de la innovación social, y en concreto, el crowdfunding como objeto de la presente investigación, se han originado en un contexto de globalización. Ya sea a través de normativas de obligado cumplimiento o a través de mecanismos de *soft law*, se ha ido otorgando una progresiva caracterización de la innovación social y de la financiación alternativa, que obliga al análisis del concepto desde una perspectiva global.

Ahora bien, debe tenerse en cuenta que nuestro estudio se circunscribe al ordenamiento jurídico español, por lo que solo acudiremos al Derecho comparado puntualmente. No se procederá a una descripción crítica detallada del marco legal establecido en los países de nuestro entorno, si bien se realizarán algunas referencias precisas a los ordenamientos jurídicos en los que existen normas específicas reguladoras del crowdfunding.

Por otra parte, conviene señalar que la presente tesis doctoral desarrolla únicamente los aspectos jurídico-tributarios del crowdfunding. Aunque somos conscientes de la prolija legislación civil y mercantil reguladora de los contratos que el

mismo abarca, solo se hará referencia a ellas en los momentos en que sea imprescindible para poder determinar las consecuencias tributarias de las diferentes tipologías de crowdfunding. Además de las fuentes legislativas, exiguas en relación al crowdfunding pero profusas respecto de los impuestos que gravan las distintas operaciones que el mismo encierra, resulta imprescindible examinar, en aras de cotejar nuestras hipótesis de partida, las fuentes jurisprudenciales y las resoluciones administrativas que tienen como objeto esta cuestión. Es la Dirección General de Tributos (en adelante, DGT) la que más concretamente se ha pronunciado respecto del crowdfunding, tanto en lo que afecta a su incardinación dentro de los diferentes tipos impositivos como en lo relativo a la aplicación de determinados beneficios.

Hechas estas consideraciones, con el propósito de hacer explícitos los presupuestos de los que partimos y algunos de los problemas básicos a los que se pretende dar respuesta, repasaremos a continuación el contenido de los cinco capítulos que constituyen la estructura de nuestro estudio.

La inclusión del crowdfunding en el más amplio género de la innovación social, obliga a comenzar con un primer capítulo en el que se analiza esta nueva perspectiva de la innovación, que ha pasado de ser un concepto exclusivamente yuxtapuesto al ámbito técnico y empresarial para convertirse en una noción aplicable en el terreno de lo social. Por esta razón, una vez revisada la literatura escrita en relación a este término, se propondrá una reconceptualización de la innovación social, tomando en consideración los contextos en los que la misma se gesta, como forma de comunicación y cooperación entre diferentes personas, que proporciona la solución de una problemática concreta, agregando además valor social.

También merece nuestra especial atención, en este primer capítulo, el análisis de la problemática actual de la restricción del crédito, cuya consecuencia puede llegar a ser la exclusión, no solo financiera, sino también social. La respuesta de la comunidad a este inconveniente ha sido la innovación, a través de nuevas fórmulas de financiación basadas en redes de personas. Por ello, tratamos estas nuevas figuras, prestando especial consideración al microcrédito, como punto de inflexión hacia los nuevos medios de financiación alternativos.

En el segundo capítulo se aborda ya el estudio del concepto de crowdfunding, destacándose los elementos que lo conforman: la plataforma electrónica y la acción comunitaria. Examinaremos en él las ventajas e inconvenientes que, frente a los instrumentos de financiación tradicionales, ofrece esta nueva fórmula de financiación, entre las que puede destacarse la inmediatez de la relación entre promotor y aportante, o la insuficiente regulación e incentivación del crowdfunding por parte de los poderes públicos.

Pero, sin duda, una de las cuestiones más importantes dentro de este segundo capítulo, es la relativa al análisis de la naturaleza jurídica de las diferentes operaciones que pueden surgir en el seno del crowdfunding. La clasificación de las distintas modalidades viene determinada por las relaciones que se originan entre los promotores y los aportantes, que delimitan las consecuencias jurídicas de las operaciones, tanto en el ámbito civil y mercantil como, consecuentemente, en el tributario. En virtud de la incardinación de cada uno de los negocios en una u otra figura jurídica, los efectos tributarios serán diferentes. En esta perspectiva era imprescindible la delimitación de la naturaleza jurídica de este tipo de actividades.

Para acometer esta tarea, se procederá al análisis de las diferentes tipologías de crowdfunding, comenzando por aquellas que no implican una remuneración para el aportante (donaciones y recompensas), para, posteriormente, realizar el estudio de las que sí suponen una inversión (préstamos y participación en el capital).

Con la pretensión de lograr una correcta sistematización de las consecuencias tributarias del crowdfunding que, como se ha indicado anteriormente, es uno de los objetivos fundamentales del presente trabajo, esta misma estructura se seguirá en los posteriores capítulos. En ellos se abordan las implicaciones tributarias que, en virtud del ordenamiento jurídico español, tiene cada una de las modalidades de crowdfunding para los distintos sujetos implicados: promotores, aportantes y plataformas de financiación participativa.

El capítulo tercero se dedica a la determinación de los efectos tributarios que el crowdfunding tiene para la persona que impulsa el proyecto, comenzando por la tipología de las donaciones, posteriormente la de recompensas, después el crowdfunding basado en préstamos y, por último, el relativo a la participación en el capital. En cada una de las

modalidades debe procederse también a la distinción entre los promotores personas físicas y los promotores personas jurídicas, ya que los impuestos que gravan las operaciones que realizan son diferentes. Por la incidencia de la Constitución española en la materia objeto de nuestra tesis, hemos considerado conveniente examinar la adecuación de la imposición soportada por los promotores a los derechos fundamentales y, en concreto, a raíz de los últimos pronunciamientos jurisprudenciales, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, ISD) al principio de igualdad.

Este análisis permitirá comprobar si, en efecto, la normativa actual incentiva este tipo de actuaciones o, por el contrario, supone una desmotivación para las personas que impulsan los proyectos de crowdfunding. Ya podemos adelantar que nos decantamos por esta última opción, sobre todo respecto de las modalidades que no encuentran una regulación específica en la *Ley 5/2015*.

El objeto del cuarto capítulo lo constituye el estudio del régimen jurídico de los aportantes en los proyectos de crowdfunding. Como ocurre en el caso de los promotores, los estudios doctrinales sobre este tema son escasos, por lo que resulta verdaderamente interesante establecer cuáles son las consecuencias tributarias para las personas que aportan financiación. Se distinguirá también en este punto entre personas físicas y jurídicas, por la misma razón anteriormente mencionada, y se pondrá de relieve el caso específico de los incentivos al mecenazgo, toda vez que las donaciones realizadas por los aportantes pueden conllevar determinadas deducciones.

Por último, y como pieza fundamental en el crowdfunding, el quinto capítulo afronta el análisis de las implicaciones fiscales que la realización de la actividad de puesta en contacto de promotores y aportantes tiene para la plataforma electrónica. Para ello, debemos comenzar preguntándonos por la naturaleza de la relación jurídica de la plataforma con los promotores y los aportantes. Una vez determinada, podrán ponerse de manifiesto las obligaciones tributarias que surgen para la plataforma, teniendo en cuenta la regulación establecida para las mismas en la *Ley 5/2015*. Entre las mismas, deben distinguirse las derivadas de la fiscalidad directa de las que tienen origen en la indirecta, mereciendo especial atención aquellos casos en los que la sociedad gestora de la plataforma no sea residente en España. El análisis de esta cuestión resulta verdaderamente interesante y no exento de dificultades, toda vez que, al tratarse de una actividad realizada

en un contexto intangible como es Internet, no tiene por qué materializarse en un determinado territorio.

Solo una vez realizado un profundo estudio del régimen jurídico aplicable al crowdfunding en todas sus modalidades, estaremos en condiciones de desarrollar una valoración crítica del mismo, en la que puedan evidenciarse sus debilidades o exponerse sus virtudes. Sea cual sea la conclusión que alcancemos, lo que parece incuestionable es la exigencia de replantear la legislación vigente en algunos de sus términos. Para ello habrá que tener en cuenta la necesidad de que nuestra normativa tributaria se adapte a los objetivos económicos y sociales, ejerciendo una función más allá de la meramente recaudatoria.

No hay que olvidar que el Derecho es un instrumento que tiene un poder de transformación social indudable, y en concreto, el Derecho Financiero y Tributario cuenta con los mecanismos necesarios para el logro de tales transformaciones, ya que a través de incentivos y beneficios pueden fomentarse institutos alternativos, como es el caso del crowdfunding. En muchas ocasiones, estos resultan ser más beneficiosos que los medios tradicionales, tanto en la vertiente económica como en la social.

Si realmente pretendemos que estos modelos de financiación constituyan una alternativa factible, quizás lo esencial sea disponer una regulación que pueda potenciar la seguridad jurídica de los agentes implicados y a la vez establecer un sistema de incentivos suficiente. Lo que está fuera de toda duda es que la falta de regulación actual es óbice para la optimización de estos instrumentos, en un contexto en el que la necesidad de financiación, la creación de empleo y la falta de ayudas sociales, resultan acuciantes.



# INTRODUCTION



The economic crisis we have experienced in recent years has shown that our financial system suffers from serious shortcomings. Among them, we should highlight the difficulty for citizens to obtain credit, which affects issues as fundamental as the right to housing, work or life in society.

The necessary condition for the enjoyment of these rights is undoubtedly access to financial services, which is also indispensable for the start of any project, business or activity. In fact, in order to be able to undertake an entrepreneurial activity once the idea has been born, the first obstacle to be solved is that of financing it. Both the creation of a project and its consolidation require economic resources not always available on the part of its promoter, which demands the search for sources of funding from others. The traditional sources of credit have been the banks. However, financing through bank credit has been considerably restricted in recent years. This restriction has also been accompanied by an increase in the requirements for credit applicants, which has led to even greater obstacles to financing.

Faced with this problem, there is an increasing trend in the search for sources of alternative financing for both individuals and companies. These can be multiple, from the collaboration of family or friends to innovative formulas that go beyond the purely economic purpose, also incorporating social objectives. If credit is restricted by traditional entities, and economic growth is based, among other factors, on entrepreneurship, it will be essential to open up innovative forms of financing through which projects can be developed.

These systems can be included within so-called social innovation, which involves the creation of social value through a new way of addressing the challenges of society, offering original alternatives to the problems posed. The distinctive feature of the new financing instruments is citizens' collaboration, since these have their origin in social movements that now that traditional sources are exhausted, have assumed a new role of participating in projects.

Thus, there is a disintermediation of traditional financing actors that, in most cases, have been banks. The innovation does not consist in the fact that the entity granting the loan does so under more favourable conditions, such as microcredit, for example. In alternative financing, the actors are the citizens themselves, people who do not act

through financial entities, but participate directly in the financing of the entrepreneur, at their own risk, so that we are faced with authentic models of social innovation.

These figures include *business angels* (which, in addition to money, contribute knowledge, networks or sponsorships), as well as patronage and micromanaging, business incubators, *venture capital* (corporate capital risk) or reciprocal guarantee societies, among others. All these instruments have been created around the needs for finance existing in our contemporary society, based on the support of citizens, whether they act as a natural person or as entrepreneurs or community.

However, the alternative financing instrument that has had the greatest impact, both globally and in our country, has been called crowdfunding, a term that can be translated as ‘collective financing’ or ‘mass financing’. In principle, the configuration of this new medium is simple: an individual who needs financing publishes his project on an electronic platform through which the community learns of the project and finances it through their contributions. Taking these premises into account, it can be said that crowdfunding has to be framed within social innovation. If social innovation is a new formula for problem solving, which does not have to be exclusively economic in nature, crowdfunding certainly fulfills all the requirements for it to be considered social innovation. It is a reformulation of the means of financing for a project, finance that otherwise could not have been obtained. The social relevance of this figure is evidenced by the exponential increase that the use of crowd funding has had in recent years, both in Spain and Europe and the international sphere.

However, despite the importance of crowd funding in recent years, and even once consolidated as a method of financing in a post-recession context such as the current one, few countries have developed specific regulations in the matter. Only a few States, known as early adopters (United States, France or Italy), have passed legislation regulating crowdfunding. In Spain, it was not until the approval of Law 5/2015, of 27 April, to promote business financing (hereafter Law 5/2015), that crowdfunding was regulated for the first time. Our law, like its counterparts, only includes within its scope the types of crowdfunding with remuneration for the investor, that is to say, the mode of lending and of equity participation. This excludes donations and rewards, which can lead to legal

uncertainty among participating actors, including the participatory financing platforms themselves, since the treatment will obviously be differentiated.

The doctrine has paid scant attention to this new method of financing. The systematized works in this matter fundamentally come from Sociology or in its case from Economics. Few studies have been made from a legal point of view, and those that deal with its financial or tax aspects virtually non-existent.

In view of the lack of research focused on the tax implications of crowdfunding, we believe it is indispensable to carry out a study of these characteristics in order to provide an overview, which will allow both juridical operators and citizens to know the possible taxes or benefits to which they are subject when they make use of this instrument. Indeed, on many occasions, entrepreneurs seeking funding for their ideas, as well as potential contributors seeking projects in which to collaborate, and even the platforms dedicated to the contact of participants, lack precise information on the taxation of the different operations that can be carried out within crowdfunding.

Based on the situation described, our intention is none other than to analyse the legal and tax aspects of crowd funding. In our opinion, the study of this novel concept is essential, since the insufficiency of research of this institution, together with the scattered laws derived from the multiplicity of typologies of crowd funding, can provoke the legal insecurity of the parties involved.

This has in fact been the starting point of this doctoral thesis, which has three fundamental objectives. The first of them is the delimitation of a new concept such as crowdfunding and the determination of its different typologies. Secondly, the systematized ordering of tax consequences resulting from a new legal and social phenomenon such as collective financing. For this it has taken into account different contractual types with their consequent tax implications, an enterprise that, in a complete and structured way, has not been carried out by virtually any author. Lastly, once the tax implications of the crowdfunding operations for the agents involved have been analysed, it is intended to identify the shortcomings of the current system in order to formulate some *lege ferenda* proposals and to put forward modifications which, in our view, would contribute to the improvement and promotion of new forms of financing.

In our opinion, this study should not be tackled only from a doctrinal perspective. We find it especially important to go deeper into the rules established by international and supranational institutions. The new phenomena arising within social innovation, and in particular, crowdfunding as the object of the present investigation, have originated in a context of globalization. Whether through mandatory regulations or through *soft law* mechanisms, a progressive characterization of social innovation and alternative financing has been provided, which forces the analysis of the concept from a global perspective.

However, it should be borne in mind that our study is limited to the Spanish legal system, so we will only go to comparative law on specific points. There will be no detailed description of the legal framework established in the countries around us, although some precise references will be made to the legal systems in which there are specific norms regulating crowdfunding.

Equally, it should be noted that this doctoral thesis develops only the legal-tax aspects of crowdfunding. Although we are aware of the extensive civil and commercial legislation regulating the contracts it covers, they will only be referred to when it is essential to determine the tax consequences of the different typologies of crowdfunding. In addition to the legislative sources, which are few in relation to crowdfunding but profuse in relation to the taxes imposed on the various operations it contains, it is essential, in the interests of comparing our starting hypotheses, to examine the jurisprudential sources and the administrative resolutions that are the object of this issue. It is the General Directorate of Taxes (DGT) that has more specifically pronounced itself on crowdfunding, both as regards its incardination within the different tax rates and with respect to the application of certain benefits.

With these considerations in mind, in order to make explicit the presupposition from which we start and some of the basic problems that we intend to answer, we will now review the content of the five chapters that constitute the structure of this study. The inclusion of crowdfunding in the broader genre of social innovation obliges us to begin with a first chapter analysing this new perspective of innovation, which has gone from being a concept exclusively juxtaposed to the technical and business sphere to become a notion applicable in the field of the social. For this reason, once the written literature has been reviewed in relation to this term, a reconceptualization of social

innovation will be proposed, taking into account the contexts in which it is developed, as a form of communication and cooperation between different parties, which provides the solution to a concrete problem, as well as adding social value.

Also worthy of special attention in this first chapter is the analysis of the current problem of credit restriction, the consequence of which may be not only financial but also social exclusion. The community's response to this drawback has been innovation, through new formulas of funding based on networks of people. Therefore, we treat these new figures, paying special attention to microcredit, as a turning point towards the new alternative means of financing.

In the second chapter the study of the concept of crowdfunding is already addressed, emphasizing the elements that comprise it: the electronic platform and the community action. We will examine the advantages and disadvantages that this new financing formula offers, in contrast to the traditional financing instruments, among which we can highlight the immediacy of the relation between promoter and contributor, or the insufficient regulation and incentive of crowdfunding by the public authorities.

The second chapter now addresses the concept of crowdfunding, emphasizing the elements that comprise it: the electronic platform and community action. We will examine the advantages and disadvantages that this new financing formula offers, in contrast to the traditional financing instruments, among which we can highlight the immediacy of the relation between promoter and contributor, or the insufficient regulation and incentive of crowdfunding by the public authorities.

But undoubtedly one of the most important questions in this second chapter is the analysis of the legal nature of the different operations that may arise within crowdfunding. The classification of the different modalities is determined by the relationships that originate between the promoters and the contributors, which delimit the legal consequences of the operations, both in the civil and commercial sphere and, consequently, in the tax implications. By virtue of the incardination of each business in one or other legal entity, the tax effects will be different. In this perspective the delimitation of the legal nature of this type of activities was essential.

In order to undertake this task, the different types of crowdfunding will be analysed, starting with those that do not involve a remuneration for the donor (donations

and rewards), to later carry out the study of those that involve an investment (loans and participation in capital). With the aim of achieving a correct systematization of the tax consequences of crowdfunding which, as mentioned above, is one of the fundamental objectives of this work, this same structure will be followed in the later chapters. They deal with the tax implications that, under the Spanish legal system, each of the crowdfunding modalities has for the different participants involved: promoters, contributors and participatory financing platforms.

The third chapter is dedicated to determining the tax effects that crowdfunding has for the person who promotes the project, starting with the typology of donations, then the rewards, then crowdfunding based on loans and, finally, that relating to participation in the capital. In each of the modalities, a distinction must also be made between individual promoters and legal entities, since the taxes imposed on the operations they carry out are different. Due to the impact of the Spanish Constitution on the subject matter of this thesis, we have considered it necessary to examine the suitability of the taxation supported by the promoters to fundamental rights and, in particular, following the recent jurisprudential pronouncements, the Inheritance and Donations Tax (hereinafter ISD) to the principle of equality. This analysis will make it possible to check whether, in effect, the current legislation encourages this type of action or, on the contrary, is demotivating for the people who promote crowdfunding projects. We can already say now that we opt for the latter option, especially regarding the modalities that do not find a specific regulation in *Law 5/2015*.

The purpose of the fourth chapter is to study the legal regime of contributors in crowdfunding projects. As in the case of the promoters, the doctrinal studies on this subject are scarce, so it is really interesting to establish what the tax consequences are for the people who provide financing. It will also distinguish between natural and legal persons, for the same reason mentioned above, and will highlight the specific case of incentives to patronage, given that the donations made by the contributors may entail certain deductions.

Lastly, and as a fundamental part of crowdfunding, the fifth chapter addresses the analysis of the tax implications that the implementation of the activity of putting promoters and contributors in contact has for the electronic platform. To do this, we must



start by asking about the nature of the legal relationship of the platform with promoters and contributors. Once determined, the tax obligations arising for the platform can be shown, taking into account the regulation established for them in *Law 5/2015*. Among them, the direct tax derivatives should be distinguished from those that originate in the indirect, paying special attention to those cases in which the management company of the platform is not resident in Spain. The analysis of this issue is truly interesting and not without difficulties, since, being an activity carried out in an intangible context such as the Internet, it does not have to materialize in a given territory.

Only after a thorough study of the legal regime applicable to crowdfunding in all its forms, will we be in a position to develop a critical assessment of it, in which its weaknesses can be revealed or its virtues exposed. Whatever conclusion we may reach, what seems unquestionable is the need to rethink some of the terms of the legislation in force. To do this, we must take into account the need for our tax regulations to be adapted to economic and social objectives, exercising a function beyond the mere collection of tax. It should not be forgotten that Law is an instrument that has an undeniable power of social transformation, and in particular, Financial and Tax Law has the necessary mechanisms for the achievement of such transformations, since through incentives and benefits alternative institutes can be encouraged, as in the case of crowdfunding. In many cases, these prove to be more beneficial than traditional media, both economically and socially.

If we really want these financing models to be a feasible alternative, perhaps the most important thing is to have a regulation that can enhance the legal certainty of the agents involved and at the same time establish a sufficient incentive system. What is beyond doubt is that the current lack of regulation is an obstacle to the optimization of these instruments, in a context in which the need for financing, job creation and lack of social support are pressing.



# **CAPÍTULO I**

## **LA INNOVACIÓN SOCIAL COMO RESPUESTA A LA CRISIS ECONÓMICA Y SOCIAL**



# 1. LA INNOVACIÓN SOCIAL: UN NUEVO PARADIGMA DE DESARROLLO

## 1.1. Aproximación al concepto de innovación social

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la innovación como la acción de innovar, que significa “mudar o alterar algo, introduciendo novedades”<sup>1</sup>. Puede decirse, por tanto, en un primer acercamiento a este concepto, que la innovación supone una novedad con respecto al estado de las cosas existente hasta el momento. No necesariamente ha de tratarse de la creación de algo nuevo, sino que puede redundar en un nuevo uso, contexto o aplicación, siempre que los mismos den lugar a una utilización más efectiva del proceso o producto. Desde este punto de vista, la innovación ha estado tradicionalmente vinculada al ámbito científico, tecnológico y empresarial, concibiéndose dentro del desarrollo industrial y comercial de productos.

Sin embargo, en los últimos años, la innovación ha pasado de ser un concepto exclusivamente ligado al medio técnico para convertirse en una noción cuya aplicación trasciende al ámbito social. En efecto, la innovación no supone sólo la creación de un producto nuevo, sino que puede tratarse de un proceso, una nueva forma de hacer las cosas que suponga una mejora a nivel social. Así, en un contexto marcado por la desconfianza de la sociedad en las instituciones tradicionales que, en muchas ocasiones, no han sabido dar una respuesta eficaz a las problemáticas sociales tales como el desempleo, la pobreza, la educación, la sanidad, el fraude..., surge la innovación en su vertiente social, como idea original que aparece para otorgar respuesta al problema planteado<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> RAE: *Diccionario de la Real Academia Española, Vigésima segunda edición*, 2001 [consultada el 10 de enero de 2013]. Disponible en: <http://lema.rae.es/drae/?val=INNOVACI%C3%93N>.

<sup>2</sup> Tal y como indican PÉREZ CAMARERO, HIDALGO VEGA, BALAGUER GARCÍA y PÉREZ CAÑELLAS: “pese a que las insuficiencias del mercado libre debieran ser subsanadas por los Estados y las organizaciones supranacionales, parece asumido que la capacidad para hacerlo de estos estamentos es limitada y que muchos de tales problemas crecen a un ritmo superior a la suficiencia de los poderes públicos para resolverlos. Como consecuencia de ello, desde hace décadas han ido surgiendo en todo el mundo iniciativas privadas, con mayor o menor apoyo público, que tratan de desarrollar organizaciones capaces de resolver y enfrentar problemas sociales insuficientemente resueltos por la acción estatal o supraestatal, en PÉREZ CAMARERO, S., HIDALGO VEGA, A., BALAGUER GARCÍA S. y PÉREZ CAÑELLAS,

Esta nueva perspectiva de la innovación, denominada como innovación social, ha dado lugar a la interconexión de las personas mediante la creación de redes sociales. Su finalidad es triple, ya que, a diferencia de las innovaciones empresariales tradicionales, cuyo objetivo era eminentemente económico, la innovación social consiste en una mejora de las condiciones sociales, económicas y medioambientales. Sin embargo, y pese a la relevancia de la innovación social y los diversos instrumentos que comprende, no existe en la actualidad una definición exclusiva de la misma, ya que el fenómeno se encuentra en constante evolución.

A nuestro entender, el concepto de innovación ha trascendido en la actualidad el propio significado de la palabra y las definiciones clásicas. Por ello, para definir el término se requiere hacer una revisión de la literatura escrita en relación al desarrollo conceptual de la innovación. Sus definiciones varían respecto a la época y la teoría de cada autor; sin embargo, la mayoría parece centrarse en el aspecto socioeconómico y tecnológico de la innovación, tal y como se expondrá a continuación.

El término “innovación social” aparece en las últimas décadas del siglo XX, y comenzó a definirse y utilizarse tal y como lo conocemos en la actualidad a partir del siglo XXI. Puede afirmarse, por tanto, que el concepto de innovación social es ciertamente novedoso. Pero esto no quiere significar que el tipo de prácticas que encierra hayan comenzado a realizarse exclusivamente en los últimos años.

A nuestro entender, pueden diferenciarse tres etapas en la conceptualización que la doctrina ha realizado de la innovación social. La misma ha evolucionado desde un enfoque eminentemente económico hasta la paulatina introducción de objetivos sociales en las innovaciones, lo que ha llevado, finalmente, a las definiciones contemporáneas de la innovación social.

Es por todos conocido que el punto de inflexión a partir del cual comenzó a replantearse la naturaleza del concepto fue la definición que, a comienzos del siglo XX, realizó SCHUMPETER sobre la innovación. El autor establece que una innovación es

---

E.: *Emprendimiento económico y social en España. Guía de recursos para jóvenes emprendedores/as*, Instituto de la Juventud, 2009, pág. 20.

una novedad técnica u organizacional en el proceso de producción. Así, se desecha por primera vez la idea de que se tratara solo de un invento<sup>3</sup>.

Sin embargo, no fue hasta la segunda mitad del siglo XX cuando la doctrina empezó a señalar que la innovación puede suponer cambio o mejoras en los comportamientos. Si bien el objeto central de la innovación sigue siendo la mejora económica, comienza a adoptarse un nuevo punto de vista, el de la organización empresarial, teniendo en cuenta la necesidad de un nuevo modo de dirección<sup>4</sup>. Se trata de verdaderas decisiones de valor que afectan no solo al individuo como parte de una empresa, sino también a la sociedad.

Ahora bien, la caracterización de la innovación como “social” comenzó a destacarse por la doctrina canadiense siendo BOUCHARD uno de sus máximos representantes, a finales del siglo XX<sup>5</sup>. Por primera vez se pone de relieve la idea de que la innovación puede ser social, ya que una innovación puede consistir en una práctica que mejore una situación o solucione un problema social. Esta definición no se circunscribe únicamente a la esfera económica, sino que la innovación aparece como solución a un problema de índole social, comenzándose, a partir de este momento, a conceptualizarse la innovación social tal y como la entendemos en la actualidad.

---

<sup>3</sup> SCHUMPETER, J.: *The theory of economic development*, Harvard economics studies, 1934, pág. 12. Para SCHUMPETER, las crisis económicas son parte natural del modelo capitalista, un modelo que él describe como cíclico. Cada ciclo económico llega a un momento de colapso cuando la demanda está esperando una oferta concreta, de lo que se desprende que este flujo económico se encuentra cerrado. Para inaugurar un nuevo ciclo económico es necesario un elemento que, según el autor, puede ser una nueva mercancía, un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, una nueva fuente de materia prima, un nuevo modelo de organización industrial o la creación de un monopolio

<sup>4</sup> *Vid.* por todos, DRUCKER, P.: *La innovación y el empresario innovador*, Norma, Bogotá, 1986. El autor aborda la innovación como forma de desarrollo para las organizaciones desde la proximidad del mercado y la forma de su gerencia, y establece que la innovación cambia algo, un proceso, el comportamiento de alguien. En este sentido, innovar no es sólo hacer algo nuevo, es lograr materializarlo y comercializarlo exitosamente, lo que implica no sólo innovación tecnológica, sino también cambios organizacionales, gerenciales y comerciales. Para DRUCKER, a diferencia de SCHUMPETER, la innovación no es sólo producto de los cambios científico-tecnológicos, ni se restringe sólo a las innovaciones tecnológicas, ni a los resultados de la investigación y desarrollo. Tal y como se desprende de sus diversos trabajos, las innovaciones más importantes han sido a lo largo de la historia innovaciones sociales y organizacionales, más que tecnológicas. Y cita como ejemplo la creación de las primeras universidades, de la empresa corporativa o de nuevos negocios socialmente responsables, presentando la innovación y el emprendimiento como prácticas dirigidas a un fin: la maximización de las oportunidades y no sólo de los beneficios.

<sup>5</sup> BOUCHARD, C.: *Recherches en sciences humaines et sociales et innovations sociales. Contribution à une politique de l'immatériel*, Conseil québécois de la recherche sociale, Québec, 1999.

Ha sido ya en el siglo XXI cuando se ha producido una verdadera eclosión de la innovación social. La doctrina es unánime al afirmar que el punto de partida de la innovación resulta de la existencia de una necesidad que no está cubierta por el mercado o por el Estado: desempleo, hambre, indigencia..., y la mejor forma de solucionar el problema se encuentra en los propios ciudadanos, que empujados por motivaciones personales gestionan una innovación.

En este sentido, MULGAN<sup>6</sup>, ha definido la innovación social en el sentido de nuevas ideas que funcionan para el cumplimiento de objetivos sociales<sup>7</sup>. Esta definición, aunque coadyuva a acotar un poco más el concepto de innovación social, resulta todavía excesivamente amplia, pues pese a establecer que son procesos que se entendían en los márgenes del desarrollo económico, no determina cuáles son los objetivos que han de lograrse para que una concreta innovación pueda considerarse social.

A nuestro entender, ha de tratarse de innovaciones que además de ser beneficiosas para la sociedad, mejoren la capacidad de la propia sociedad para actuar<sup>8</sup>. En este sentido, ya no puede decirse que la innovación pueda circunscribirse al sector tecnológico o

---

<sup>6</sup> Director de *The Young Foundation*, centro de innovación social creado en el año 2005 en el Reino Unido. El mismo proviene de la fusión entre el Institute of Community Studies y el Mutual Aid Centre, ambas creaciones de Michael Young, líder emprendedor social. El Institute of Community Studies se había establecido en 1954 para la realización estudios urbanos, con énfasis en llevar la investigación académica y la innovación social práctica juntos. Ayudó a crear más de 60 organizaciones, entre ellas la Open University y la Asociación de Consumidores. Otras innovaciones que se llevaron a cabo fueron: Idioma, Alerta Internacional, el Consejo de Investigación Económica y Social (ESRC) y la Escuela de Emprendedores Sociales.

<sup>7</sup> MULGAN, G., ALI, R., TUCKER, S.: *Social innovation: what it is, why it matters, how it can be accelerated*, Saïd Business School, Oxford, 2007. Este autor, si bien se basa en las premisas de SCHUMPETER en lo que se refiere a la relación entre innovador y emprendedor (más ligado al mercado), da un paso más allá y establece que la finalidad principal de la innovación es de carácter social. Además, el autor concreta que (en relación a la dirección de la innovación) pueden actuar tanto organismos gubernamentales como iniciativas privadas, fundamentalmente emprendedores sociales y, tal y como se indicó anteriormente, incluso la propia sociedad civil.

<sup>8</sup> Como indica MURRAY, la innovación social se define como: “nuevos productos, servicios o modelos que simultáneamente satisfacen necesidades sociales y crean nuevas relaciones o colaboraciones sociales”, en MURRAY, R.; CAULIER-GRICE, J.; MULGAN, G.: *The open book of social innovation*. NESTA, 2010, pág. 3.

Esta obra fue realizada en colaboración con *The Young Foundation* y NESTA. A la primera de estas organizaciones ya se hizo referencia anteriormente. Por su parte la *National Endowment for Science, Technology and the Arts* (NESTA) es una organización benéfica independiente que trabaja para aumentar la capacidad de innovación del Reino Unido. La organización actúa a través de una combinación de programas prácticos, la inversión, la política y la investigación, y la formación de alianzas para promover la innovación a través de una amplia gama de sectores. La misma ha conceptualizado la innovación social entendiendo que se trata de aquella innovación “realizada para hacer explícitamente el bien social y público. Se trata por tanto de la innovación inspirada por el deseo de satisfacer las necesidades sociales que pueden haber sido descuidadas por las formas tradicionales de suministro de mercado privado y que han sido mal atendidos o no resueltos por los servicios organizados por el Estado”.



empresarial. Pero tampoco puede afirmarse que exista un único sector que trabaje para la resolución de los problemas sociales. Muy al contrario, la capacidad de la sociedad para actuar pone de manifiesto que tanto el Tercer Sector, como las empresas, los gobiernos y los propios ciudadanos pueden considerarse impulsores de la innovación. Esta participación ciudadana se refleja en la aparición y desarrollo de plataformas de innovación abierta que se han ido implantando en los últimos años<sup>9</sup>.

En la mayoría de las ocasiones la innovación social es iniciada por ciudadanos comunes que han decidido actuar ante retos sociales y poner en práctica maneras creativas de tener impacto en ámbitos tan importantes como la educación, la salud, el empleo y la autosuficiencia económica<sup>10</sup>. Por lo tanto, el papel principal para que se produzca la innovación va a estar en manos de los propios ciudadanos que, guiados por el objetivo de mejorar la sociedad, van a desplegar su potencial y responsabilidades<sup>11</sup>.

Ahora bien, pese a que el elemento principal de la innovación social es el agente innovador, para que esta innovación pueda ser efectiva, necesita de otro tipo de actores y de circunstancias propicias para ello, como puede ser el resto de la sociedad o los propios poderes públicos<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> La importancia de la colectividad en la innovación social ha sido puesta de manifiesto por RODRÍGUEZ HERRERA y ALVARADO UGARTE, que entienden que la innovación social emerge como parte de procesos de aprendizaje y prácticas generadoras de conocimiento que tienen lugar en grupo, donde se enlazan y articulan diversos modos de conocer el mundo que refuerzan o generan nuevas competencias en las personas. En este sentido, para una reflexión más profunda de la innovación se requiere que se considere el origen y destino de la misma. Como indican los autores: “que se conciba la innovación más como un proceso que como un hecho o un acontecimiento; que se considere más la praxis que genera el cambio y es capaz de sostenerlo en el tiempo y el espacio, en RODRÍGUEZ HERRERA, A. y ALVARADO UGARTE, H.: *Claves de la innovación social en América Latina y el Caribe*. CEPAL, 2008, pág. 23.

<sup>10</sup> GOLDSMITH, S.: *The power of social innovation: How Civic Entrepreneurs Ignite Community Networks for Good*. JOSSEY-BASS, 2010, pág. 4.

<sup>11</sup> Ejemplos destacados de ciudadanos emprendedores cuyo objetivo es el beneficio de la sociedad son Muhammad Yunus, el fundador del Grameen Bank de Bangladesh, un banco de microfinanzas que concede pequeños préstamos a personas humildes que no pueden solicitar un préstamo bancario tradicional; y ganador del Premio Nobel de la Paz. Otro ejemplo destacado es el de Wendy Kopp, la fundadora de Teach for America, quien puso a miles de recién graduados de las mejores universidades a trabajar como profesores en algunas de las peores escuelas de su país para una mejora de la educación.

<sup>12</sup> Para que la innovación social despliegue sus efectos no basta con la idea y el trabajo del emprendedor, sino que existen otros factores que a su vez influyen en el éxito de esta idea original y, aunque no se refiere literalmente al proceso exógeno, sí determina que la capacidad de una idea para crecer depende de los proveedores, del gobierno y de la financiación que se pueda obtener para llevarla a cabo. Un ejemplo importante de factor exógeno es el de los incentivos, que pueden ser muy variados. Desde el incentivo de una ganancia mayor, al del reconocimiento de los clientes o la sociedad, o incentivos públicos que supongan un menor gravamen fiscal para el sujeto innovador.

En este sentido puede destacarse el papel de la Unión Europea tanto en el desarrollo y promoción de la innovación social como en la propia conceptualización del término. Por la relevancia de las aportaciones europeas en el significado actual de la innovación social, se hace necesario un breve análisis de la conceptualización efectuada por la Unión Europea. La misma ha ido evolucionando en su consideración de la innovación hacia un modelo que no se reduce a los procesos innovadores en el ámbito científico, tecnológico y empresarial, sino que toma en consideración la capacidad de innovación de la sociedad en su conjunto. En definitiva, se ha acercado al concepto de innovación social.

Las primeras definiciones en este ámbito fueron gestadas teniendo en cuenta lo que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (en adelante, OCDE) había establecido en el *Manual de Frascati*<sup>13</sup>. El Manual, en relación con la I+D, dispone que “la investigación y el desarrollo experimental (I+D) comprenden el trabajo creativo llevado a cabo de forma sistemática para incrementar el volumen de conocimientos, incluido el conocimiento del hombre, la cultura y la sociedad, y el uso de esos conocimientos para crear nuevas aplicaciones”<sup>14</sup>. Esta definición, fundamentalmente técnica, comenzó a progresar hacia conceptos más sociales con el *Manual de Oslo*, que en la actualidad constituye el principal protocolo de medición de innovación en los Estados miembros europeos. Pese a que en sus dos primeras ediciones el Manual se centró fundamentalmente en el sector industrial, la Unión Europea no podía quedar ajena a los procesos de innovación social que estaban comenzando a gestarse tanto en los Estados miembros como a nivel internacional<sup>15</sup>. Por esta razón, en su tercera edición se realizó

---

<sup>13</sup> OCDE. *Manual de Frascati. Propuesta de Norma Práctica para Encuestas de Investigación y Desarrollo Experimental*, FECYT, 2002. El mismo que constituye una referencia para las encuestas de I+D en los países miembros de la OCDE y es uno de los pilares de las acciones desarrolladas por la OCDE para que se comprenda mejor el papel de la ciencia y la tecnología mediante el análisis de los sistemas nacionales de innovación. La primera versión del Manual se remonta a junio de 1963, cuando la OCDE celebró una reunión de expertos nacionales en estadísticas de investigación y desarrollo (I+D) en la Villa Falconieri de Frascati, Italia. Fruto de sus trabajos fue la primera versión oficial de la Propuesta de Norma Práctica para encuestas de Investigación y Desarrollo Experimental. La última versión del manual es su sexta edición, del año 2002, el cual se conoce como una referencia para determinar qué actividades son consideradas de Investigación y Desarrollo.

<sup>14</sup> OCDE. *Manual de Frascati...op.cit.* pág. 30.

<sup>15</sup> OCDE y EUROSTAT. *Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*, 2005.

La primera edición de este Manual se elaboró en el año 1992, estableciéndose un sistema de indicadores de innovación que, junto con el ya citado Manual de Frascati se convirtió en el indicador de innovación más importante, limitándose únicamente a actividades de I+D. La segunda edición del Manual de Oslo, del año 1997, amplió el concepto de innovación, al tomar en consideración el sector servicios. Sin embargo, cuando

una revisión de todos los procesos relativos a la innovación no tecnológica, no solo en lo referido a las definiciones sino también a las relaciones entre los distintos agentes implicados. Aunque esta última versión sigue presentando deficiencias al centrarse todavía en los procesos de innovación empresarial orientados al mercado, sí que comienza a tomar en consideración, y ello es lo que en este punto nos interesa, a la innovación social, teniendo en cuenta, al definir la innovación, no sólo valores económicos sino también sociales<sup>16</sup>.

Como puede observarse, al igual que ocurría con las definiciones doctrinales de la innovación social, la idea de innovación en la Unión Europea ha tenido una evolución que partía del ámbito puramente económico para llegar, en la actualidad, a tomar también en consideración valores sociales<sup>17</sup>. Así, en esta última década, y teniendo en cuenta esta tercera edición del *Manual de Oslo*, las instituciones de la Unión Europea han ido otorgando cada vez más importancia a la necesidad de entender la innovación desde una perspectiva en la que los procesos sociales son importantes por sí mismos, al margen del contexto económico y empresarial. El propio devenir de los acontecimientos, marcado por la problemática de la crisis económica y la necesidad de dar nuevas respuestas a la búsqueda del bienestar, ha situado a la innovación social como una de las principales preocupaciones de las políticas europeas. Sin embargo, sería conveniente, a nuestro entender, que la cuarta edición del citado Manual, estableciera una definición menos tradicional de la innovación, incorporando definitivamente su ámbito social y medioambiental<sup>18</sup>.

---

el nuevo sistema de indicadores fue utilizado se comprobó que dejaba de lado importantes procesos de innovación, entre los que se encontraba la innovación social. La tercera y actual edición del Manual de Oslo corresponde al año 2005 y en ella se incluyen las definiciones relativas a la innovación social.

<sup>16</sup>El Manual comienza a dar importancia a otros factores relativos a la transferencia y difusión de ideas, estableciendo que “la información circula a través de canales y redes que se imbrican en un marco social, político y cultural que guía y delimita las actividades de capacidad e innovación”<sup>16</sup>. Se concibe por lo tanto la sociedad, siguiendo los parámetros *schumpeterianos*, como un ámbito donde las innovaciones se difunden, pudiendo contribuir a esta difusión tanto los poderes públicos como la ciudadanía en general, pero en ningún caso como un agente innovador por ella misma.

<sup>17</sup> La propia Comisión Europea, en su Comunicación titulada “*Política de la innovación: actualizar el enfoque de la Unión en el contexto de la estrategia de Lisboa*” [COM (2003) 112 final], se refiere al desarrollo del concepto: “La evolución del concepto de innovación, que surge de un modelo lineal en el que la política de investigación y desarrollo es el punto de partida hacia un modelo sistémico en el que la innovación nace de interacciones complejas entre los individuos, las organizaciones y sus respectivos entornos operativos, demuestra que las políticas de la innovación no deben concentrarse solamente en la relación entre innovación e investigación”.

<sup>18</sup> El Comité Económico y Social Europeo en su Dictamen sobre la *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones:*

En este sentido, y dentro de la denominada Estrategia de Europa 2020, se ha elaborado la propuesta de la *Unión por la Innovación*<sup>19</sup>. Una de sus políticas clave es la relativa a la innovación social, siendo la Comisión Europea la encargada de proporcionar experiencia y un “núcleo virtual” para emprendedores sociales, el sector público y el sector terciario. La Comisión ha definido la innovación social en su Comunicación *Iniciativa emblemática de Europa 2020 — Unión por la innovación* como “nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que a un tiempo responden a las necesidades sociales (de manera más efectiva) y crean nuevas relaciones y/o colaboraciones sociales (...) son innovaciones que no sólo benefician a la sociedad sino que también mejoran su capacidad de actuación”<sup>20</sup>.

Más recientemente la Comisión Europea, en su *Guía para la Innovación Social*, ha realizado una valoración más clara y detallada sobre qué ha de entenderse por innovación social, estableciendo que la innovación social puede ser definida como “el desarrollo e implementación de nuevas ideas (productos, servicios y modelos) para satisfacer las necesidades sociales y crear nuevas relaciones sociales o colaboraciones. Representa nuevas respuestas a las demandas sociales, que afectan el proceso de interacción social. Está dirigido a mejorar el bienestar humano. Innovaciones sociales son innovaciones que son sociales, tanto en sus fines como en sus medios. Son innovaciones

---

*Iniciativa emblemática de Europa 2020 — Unión por la innovación*, realizó importantes y novedosas aportaciones en relación a la innovación social, respaldando lo ya establecido por la Comisión Europea: “Las innovaciones propician el progreso, el crecimiento, la prosperidad, la seguridad social, la competitividad internacional y el empleo. Deben contribuir a resolver los grandes retos que afronta la sociedad. Necesitan –y fomentan– un clima de confianza social y de confianza de las personas en sí mismas que, dada la situación de la competencia en el mundo, puede llevar a nuevos avances y a una dinámica constructiva. Para prosperar, las innovaciones necesitan un enfoque europeo y un mercado único europeo, en el que el Espacio Europeo de Investigación, con un potente Programa Marco de I+D, desempeñe un papel crucial”. Vid. COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL: *Dictamen del Comité Económico y Social Social Europeo*, 2011 [consultada el 15 de marzo de 2013]. Disponible en: <http://eurlex.europa.eu/Notice.do?mode=dbl&lang=es&ihtmlang=es&lng1=es,en&lng2=bg,cs,da,de,el,en,es,et,fi,fr,hu,it,lt,lv,mt,nl,pl,pt,ro,sk,sl,sv,&val=571636:cs>.

<sup>19</sup> Europa 2020 es la estrategia de crecimiento de la UE que ha establecido para 2020 cinco ambiciosos objetivos en materia de empleo, innovación, educación, integración social y clima/energía. En cada una de estas áreas, cada Estado miembro se ha fijado sus propios objetivos. La estrategia se apoya en medidas concretas tanto de la Unión como de los Estados miembros. Vid. [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_es.htm).

<sup>20</sup> COMISIÓN EUROPEA: *Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, el Consejo, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones. Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union*, 2010 [consultada el 5 de marzo de 2013]. Disponible en: [http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union\\_communication\\_en.pdf#view=fit&pagemode=none](http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union_communication_en.pdf#view=fit&pagemode=none).

que no sólo son buenas para la sociedad, sino también mejorar la capacidad de las personas para actuar”<sup>21</sup>.

Resulta evidente el interés de la Unión Europea en la mejora de la respuesta a las demandas sociales, que encuentran un mayor apoyo en los mecanismos de innovación social que en los instrumentos convencionales utilizados por los poderes públicos.

Puede decirse, con base en estas definiciones, que la concepción de la innovación social que la Unión Europea ha confeccionado responde al modelo doctrinal seguido por los autores contemporáneos, que tienden a un enfoque en el que el principal protagonista es el ciudadano<sup>22</sup>. Prueba de ello son las diferentes políticas europeas en este sentido, que buscan, además de satisfacer las necesidades sociales, aumentar los índices de competitividad de los Estados miembros, sin olvidar el objetivo primordial, en los años más recientes, de la necesidad de encontrar salidas alternativas a la crisis económica.

Como puede observarse, el concepto de innovación social ha sido cambiante a lo largo de las últimas décadas, encontrándose el germen del mismo en la innovación tecnológica y empresarial, cuyo objetivo último era la obtención de beneficios. Sin embargo, debido a las problemáticas sociales irresolutas por los poderes públicos, se han comenzado a llevar a la práctica ideas y procedimientos provenientes de organizaciones, ciudadanos e incluso de administraciones cuya finalidad no ha sido económica sino social.

Este es el origen de la innovación social tal y como la conocemos en la actualidad, una figura ciertamente novedosa de la cual, como ha podido observarse, no existe una definición concreta, pues son pocos los autores que la han abordado hasta el momento. Es aquí donde radica la importancia de la investigación que se va a desarrollar a lo largo de este trabajo, pues si bien es corta la andadura de este instituto desde un punto de vista

---

<sup>21</sup> COMISIÓN EUROPEA: *Guide to social innovation*, 2013, pág.6 [consultada el 15 de marzo de 2013]. Disponible en:

<http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/10157/47822/Guide%20to%20Social%20Innovation.pdf>.

<sup>22</sup> Como afirman autores como ECHEVERRÍA EZPONDA y MERINO MALILLOS, el paradigma economicista que ha imperado en los estudios sobre innovación desde la década de los ochenta sigue presente, si bien se amplía a nuevas modalidades de innovación, en ECHEVERRÍA EZPONDA, J. y MERINO MALILLOS, L.: «Los estudios de innovación: el giro social de las políticas europeas de innovación», *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*, Vol. 187 – 752, 2011, pág. 1032.

sociológico, más aún lo es en el ámbito jurídico, y dentro de este, en lo relativo a sus aspectos tributarios.

## 1.2. Características de la innovación social

Una vez determinado el concepto y significado de la innovación social se hace necesario analizar sus características para poder llegar a una comprensión todavía más profunda del alcance de este tipo de innovaciones. Así, entre sus características más relevantes pueden citarse las siguientes: la novedad, el carácter social, el carácter procesual y la sostenibilidad.

La innovación supone una modificación con respecto al estado anterior de la realidad. Se trata de nuevas formas de hacer a través de la invención o adopción de nuevas prácticas, bienes o servicios<sup>23</sup>. Para ser considerado como una innovación, un proceso o resultado debe cumplir con dos criterios: el primero de ellos es la novedad, pues a pesar de que las innovaciones no tienen que ser necesariamente originales, estas sí deben ser nuevas para el usuario, el contexto o aplicación y, en segundo lugar, debe tratarse de una mejora, ya que para ser considerado como una innovación, un proceso o el resultado debe ser más eficaz o más eficaz que la preexistente alternativas. A nuestro juicio, las mejoras deben suponer, además, que el proceso o producto sea más sostenible (tanto en el sentido socio-económico como en el ambiental) y más justo<sup>24</sup>.

En función de lo establecido, puede considerarse que la innovación es la introducción o mejora de un nuevo producto o proceso, es decir, una nueva forma

---

<sup>23</sup> En este sentido se pronuncia GODIN, B.: «The linear model of innovation. The historical construction of an analytical framework», *Science, Technology & Human Values*, nº31, 2006, págs. 639-667.

<sup>24</sup> SCHUMPETER, J.A.: *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical analysis of the Capitalism Process*, McGraw-Hill, 1939. En esta obra el autor realiza una de las más importantes clasificaciones en relación con la novedad de la innovación, distinguiendo cuatro posibles tipos:

- La introducción en el mercado de un nuevo bien o una nueva clase de bienes (innovación de producto).
- La utilización de una nueva fuente de materias primas, que puede incluirse en la anterior. Estas innovaciones de producto son las más tradicionales, se trataría fundamentalmente de innovaciones tecnológicas, y que suponen modificaciones de los productos en relación a su uso, finalidad, propiedades o materias primas utilizadas. Estas modificaciones pueden venir dadas por la invención de nuevos productos o por la mejora de los ya existentes.
- La introducción de un nuevo método de producción no experimentado en el sector correspondiente o la nueva forma de tratar comercialmente un nuevo producto (innovación de proceso).
- La apertura de un nuevo mercado en un país o la implantación de una nueva estructura de mercado (innovación de mercado).

mejorada de realizar las tareas que sea sostenible económica y ambientalmente y que tenga un resultado más avanzado que el existente hasta el momento.

En segundo lugar, debe destacarse el carácter social de la innovación para que la misma pueda ser considerada como innovación social. En efecto, en toda innovación social debe producirse una interacción de los sujetos, y no sólo por el hecho de que a través de la puesta en práctica de la innovación pueden originarse relaciones entre los individuos, sino, y este es el verdadero sentido de la característica social de la innovación, por el valor social creado a través de la misma. En la mayoría de los estudios realizados en torno al emprendedor social, se ha identificado el carácter social con la adopción de la misión de crear y sostener valor social y no sólo de valor privado como elemento central de la distinción entre las empresas y los emprendedores sociales<sup>25</sup>.

La importancia de la sociedad radica en las relaciones formadas entre los individuos, no en las personas tomadas en consideración de manera unitaria. En palabras de ENGEL “la capacidad de innovar ya no puede considerarse como una destreza individual, ni tampoco como la suma de una serie de aptitudes individuales: debe tomarse como una competencia social compartida por los actores sociales que forman parte de una cantidad, quizás extensa, de prácticas relevantes”<sup>26</sup>.

Esta es la base del carácter social de la innovación, pues una innovación empresarial puede redundar en beneficio de la sociedad, pero no es su finalidad principal, que como se ha indicado es la económica, mientras que en la innovación social el objetivo principal es la mejora de la sociedad, la solución de un problema que aqueja a la sociedad. Así, una innovación social debe crear valor social, generándose este resultado cuando las políticas, procesos y recursos se combinan para producir una mejora en la vida de las personas o la sociedad en general.

Puede afirmarse también que una innovación puede considerarse social cuando la finalidad de la misma sea la resolución de problemas que afectan al conjunto de la

---

<sup>25</sup> En este sentido se han pronunciado autores como DEES, que sostiene que para el emprendedor social crear riqueza, obtener un beneficio o satisfacer a los clientes son medios para un fin social y no el fin en sí mismo: DEES, G.: «The Meaning of Social Entrepreneurship», 1998, [consultada el 25 de abril de 2013]. Disponible en: <http://www.redalmarza.cl/ing/pdf/TheMeaningofsocialEntrepreneurship.pdf>.

<sup>26</sup> ENGEL, P.: *La organización social de la innovación. Enfocando sobre la interacción de los agentes involucrados*. KIT Press, 1997, pág. 130.

sociedad.<sup>27</sup>. Incluso aunque la motivación de la persona que la realiza no sea específicamente esta, puesto que la innovación social puede suponer también un beneficio económico para el emprendedor, no dejando por ello de tener naturaleza social.

En tercer lugar, toda innovación social se caracteriza por presentar un carácter procesual. Hasta ahora nos hemos estado refiriendo a la innovación como una idea original cuya finalidad es la resolución de problemas que afectan a la sociedad. Ello podría dar lugar a la idea equivocada de que la innovación social es solo un producto, un cambio de ejecución o de gestión, algo que se fabrica para la mejora de las citadas problemáticas. Sin embargo, la innovación social es un proceso, una nueva forma de organizarse, cuya importancia no radica únicamente en los cambios objetivos logrados al realizar las cosas de una manera diferente, sino también en el cambio subjetivo que el mismo puede suponer en las personas que se ven relacionadas de distintas formas con esa innovación<sup>28</sup>.

Es decir, la innovación social no ha de considerarse como un acontecimiento aislado, sino que su importancia viene dada por todos los procedimientos que han generado el cambio, el cuál no acaba con la creación de la innovación, sino con el mantenimiento de la misma en el tiempo, pues, como se verá posteriormente, otra de las características fundamentales de la innovación social es la sostenibilidad de la misma<sup>29</sup>.

La innovación social atraviesa diferentes estadios desde que se origina la idea hasta que se produce su implementación. Se trata de un fenómeno de naturaleza sistémica y evolutiva, ya que la misma incluye una serie de etapas cuyo resultado será la creación de un nuevo producto o proceso dinámico. Han sido muchos los autores que han abordado

---

<sup>27</sup> Autores como PHILLS entienden que existe un mayor consenso en relación al criterio de lo que constituye un problema social (educación, sanidad, pobreza, exclusión...) por lo que el aspecto social de una innovación vendrá otorgado principalmente por el carácter social del problema que pretende solucionarse con dicha innovación. *Vid.* PHILLS, J.: «Rediscovering Social Innovation», *Stanford Social Innovation Review*, 2008.

<sup>28</sup> Defienden RODRÍGUEZ y ALVARADO que “la originalidad de la innovación radica en el proceso que permite hacer realidad un cambio específico”, en RODRÍGUEZ HERRERA, A. y ALVARADO UGARTE, H.: *Claves de la innovación social...op.cit.* pág. 23.

<sup>29</sup> Tal y como ha expresado HOPENHAYN “allí donde hay innovación social, hay aprendizaje y cambio subjetivo, que puede tener que ver con mayor autoestima y autoconfianza para futuras innovaciones; apertura de visión de mundo y sobre cómo gestionar recursos y activos; enriquecimiento en las relaciones interpersonales; cohesión de grupo; superación de fatalismos respecto de la realidad circundante; mayores capacidades para enfrentar nuevos problemas y mayores herramientas para combinar en la resolución de los mismos. *Vid.* HOPENHAYN, M.: «Innovación en los sectores sociales», [visitada el 28 de abril de 2013]. Disponible en: <http://www.eclac.cl/noticias/paginas/9/20509/hopenhayn.pdf>.



esta cuestión, distinguiendo múltiples etapas diferentes, sin embargo, se destacarán en este punto las fases por las que, a nuestro juicio, deben consumarse en toda innovación social para ser tenida como tal.<sup>30</sup> En concreto, el proceso de innovación social se divide en cinco etapas bien diferenciadas:

a) Aparición de los problemas: Como ya se indicó en la conceptualización de la innovación social, el primer paso para la creación de una innovación es la existencia de un problema que no puede resolverse con los métodos empleados hasta el momento. Estas problemáticas no tienen que ser necesariamente nuevas, es más, la mayoría de los problemas que aquejan a la sociedad vienen arrastrándose desde hace décadas o incluso siglos: pobreza, marginación por cuestión de raza, crisis económicas, fraude, exclusión social...<sup>31</sup>.

b) Ideas: La segunda fase del proceso ha de ser, necesariamente, la proposición de ideas creativas que sean útiles para la solución de las cuestiones planteadas. La creación de un proyecto surge con la idea de satisfacer una necesidad mediante la elaboración de un bien o servicio, aprovechando la necesidad existente en un vacío de soluciones<sup>32</sup>.

---

<sup>30</sup> Al respecto, MURRAY, CAULIER Y MULGAN identifican seis etapas que transportan la idea desde el inicio hasta el impacto: prontitud, inspiraciones y diagnósticos; propuestas e ideas; creación de prototipos y pilotos; sostenibilidad; ampliación y difusión y, por último, el cambio sistémico, en MURRAY, R.; CAULIER-GRICE, J.; MULGAN, G.: *The open book of...op.cit.* págs. 14-107. Por su parte, RODRÍGUEZ y ALVARADO optan por dividir el proceso en cuatro fases: definición precisa del problema e ideas para resolverlo; financiación y selección de innovaciones; aprendizaje y sistematización de la experiencia y, por último, la diseminación de las innovaciones, en RODRÍGUEZ HERRERA, A. y ALVARADO UGARTE, H.: *Claves de la innovación social...op.cit.* págs. 67-77. También se ha pronunciado al respecto la Comisión Europea, que distingue también cuatro etapas: ideas, prototipos y pilotos, implementación y ascendencia, en COMISIÓN EUROPEA: *Guide to social...op.cit.* pág.7.

<sup>31</sup> Un ejemplo de como la innovación social se adapta a las problemáticas específicas de un determinado momento y lugar es MYBNK, una iniciativa inglesa que ha llevado la educación financiera a jóvenes de entre once y veinticinco años. Esta organización, cuya base e inspiración ha sido el Grameen Bank, ha llevado las microfinanzas y la educación financiera a un contexto diferente, adaptando la innovación al lugar y a la sociedad en un contexto de crisis económica. Creada en el año 2007, su finalidad es la educación financiera de los jóvenes para incentivar el ahorro, así como la elaboración de presupuestos, herramientas para pasar a la vida independiente y la administración del dinero. Además proporcionan a los jóvenes experiencias empresariales ofreciendo el acceso a préstamos sin intereses para crear su propia empresa en su comunidad local. Esta organización ha creado, además, el primer sistema bancario dirigido por jóvenes y para los jóvenes, con el objetivo del desarrollo de hábitos positivos en relación al dinero desde una edad temprana.

<sup>32</sup> En la actualidad existen diferentes plataformas para el lanzamiento de ideas: bancos de ideas, buzones de sugerencias, competiciones, teatros, asociaciones de ex usuarios de un determinado bien o servicio (por ejemplo sujetos que han salido de prisión y presentan ideas para mejorar las cárceles), asociaciones de usuarios que observan deficiencias y aportan soluciones, grupos de empleados que voluntariamente identifican problemas y proponen ideas.

En esta etapa resulta importante que el emprendedor tenga en cuenta que para que su idea pueda ser desarrollada es necesario planear la forma de ejecución, las posibilidades de financiación, su utilidad a largo plazo, las probabilidades de uso en otros lugares... pues si no cumple estos requisitos la idea no podrá pasar de la tercera etapa, que es la relativa a los prototipos. A nuestro juicio, son tres las condiciones o variables a las que el emprendedor deberá hacer frente: económicas, normativas y sociales<sup>33</sup>.

c) Experimentación. Una vez que la idea ha sido tomada en consideración y se han encontrado las bases de financiación oportunas, el siguiente paso es la realización de prototipos y experimentaciones con la misma para tener seguridad de éxito, así como para comprobar la sostenibilidad de la innovación. Esta fase podría por lo tanto considerarse de análisis del proyecto, siendo su principal objetivo el de validar las ideas iniciales comprobando su buen funcionamiento y manteniendo abiertas las opciones de implementación.

d) Ejecución. Esta fase, a la que la mayoría de los autores se refieren como de implementación, es aquella en la que se realiza de forma efectiva la ejecución del plan o idea una vez que ha sido probada su eficacia en la fase anterior. Se trata de llevar a la sociedad la solución a la necesidad planteada, para lo cual serán necesarias estructuras que pueden venir dadas tanto por empresas privadas como públicas, así como por asociaciones que tengan base en la caridad. Así la innovación podrá llegar a los beneficiarios, que son quienes realmente comprobarán su utilidad.

e) Inclusión en la sociedad. La última fase en toda innovación social es la de inmersión en la comunidad. Toda innovación social lleva aparejado un cambio subjetivo, una nueva visión por parte de la sociedad, así como un aumento de la capacidad para superar los problemas. Esto es lo que algunos autores han denominado el *cambio sistémico*, pues se trata de una modificación del sistema, que llega a ser intrínseco a los individuos y que impregna, a partir de ese momento, las ideas, las políticas, las

---

<sup>33</sup> Además del necesario apoyo financiero y legislativo, debe destacarse la importancia de las redes sociales en el desarrollo de la idea innovadora, es decir, las redes de contactos con las que cuenta el emprendedor, no solo cercanos (*family, friends and fool*), sino también institucionales. Dentro de la red institucional pueden participar las universidades, el sector empresarial, los consultores, el capital financiero, el gobierno local, las cámaras e instituciones representativas de cada sector o perfil profesional, y ámbitos informales tales como clubes, grupos de estudio, redes tecnológicas o de negocios, entre otros. Naturalmente, también influye la fluidez o, por el contrario, la dificultad con la cual se pueden generar redes de contactos entre los emprendedores y el mundo empresarial (otros colegas, clientes y proveedores).

estrategias, las actuaciones de los poderes públicos, transformando a la sociedad en su conjunto<sup>34</sup>.

En nuestra opinión, este cambio supone la modificación de la sociedad como un sistema, y es el verdadero objetivo de toda innovación. En algunas ocasiones se han llegado a transformar incluso las pautas de funcionamiento de las instituciones públicas y también de las privadas, caracterizando los valores de la sociedad en un determinado momento, e incluso se han alterado las pautas de conducta de los ciudadanos en pro de esos valores<sup>35</sup>.

Por último, el requisito indispensable para que una innovación social sea exitosa es que tenga vocación de continuidad. Las soluciones aportadas han de garantizar una cierta permanencia de los recursos. Para que esto sea factible, se hace necesario que sea sostenible en términos económicos, es decir, el desarrollo ha de resultar económicamente eficiente y equitativo entre las generaciones y dentro de estas, lo que, en la coyuntura actual, resulta harto difícil<sup>36</sup>. Hasta ahora la mayoría de las innovaciones sociales venían financiadas por organizaciones sin ánimo de lucro. Sin embargo, el escenario actual de la innovación social depende en gran medida de la aparición de híbridos que desfiguran los límites entre los sectores privado, público y social. Es el llamado “cuarto sector”, que utiliza prácticas propias de los negocios pero aplicadas a un propósito social. En él se

---

<sup>34</sup> Tal y como afirman MURRAY, CAULIER Y MULGAN, este es el objetivo último de toda innovación social. El cambio sistémico por lo general involucra la interacción de muchos elementos: movimientos sociales, los modelos de negocio, las leyes y reglamentos, datos e infraestructuras, y una forma completamente nueva de pensar y hacer. Determinan los autores que en la medida en que los innovadores sociales pueden crecer, a menudo dependen de la creación de nuevas condiciones para que las innovaciones sean económicamente viables. Estas condiciones incluyen las nuevas tecnologías, las cadenas de suministros, formas institucionales, las habilidades y los marcos regulatorios y fiscales. Por ello la innovación sistémica comúnmente involucra cambios en el sector público, sector privado, sectores de la macroeconomía y del hogar, por lo general durante largos períodos de tiempo. *Vid.* MURRAY, R.; CAULIER-GRICE, J.; MULGAN, G.: *The open book of...op.cit.* pág. 50.

<sup>35</sup> A mayor abundamiento, determinan ARENILLA SÁEZ y GARCÍA VEGAS en su análisis de las innovaciones sociales que “el alcance de sus externalidades supera el ámbito individual y organizativo, pues terminan incidiendo positivamente sobre la vida de las personas y la forma como se relacionan entre sí, en ARENILLA SÁEZ, M. y GARCÍA VEGAS, R.: *Innovación social. La integración social en la Administración Pública*. Netbiblo, 2013, pág. 41.

<sup>36</sup> Para una profundización en el concepto de desarrollo sostenible en el ámbito de la innovación, *vid.* AYALA CALVO, J.C.: *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. Publicaciones de la Universidad de La Rioja. 2007; CAÑADA VICINAY, L.M.: «Reflexiones sobre la empresa en el contexto de innovación social», *Arbor: ciencia, pensamiento y cultura*, N°752, 2011, págs.1147-1158; GARCÍA LUQUE, E.: *Fiscalidad, Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social de la Empresa*. Lex Nova, 2011.

encuentran modelos de negocio híbridos que luchan para superar los grandes retos sociales combinando atributos y estrategias de los tres sectores tradicionales<sup>37</sup>.

Desde esta perspectiva, el valor social se presenta como un valor competitivo capaz de generar riqueza y empleo, creando sociedades inclusivas, y por lo tanto resultando sostenible económicamente, pues a partir de necesidades no cubiertas puede generarse un modelo de negocio rentable, lo que supondría la consecución de la finalidad económica y también la social.

Y es que, además de la sostenibilidad económica, este tipo de innovaciones requieren sostenibilidad social. Es decir, al igual que para lograr la permanencia de la misma es necesaria su rentabilidad económica, la innovación social requiere que la sociedad apoye la idea original. Así, el principio de solidaridad recogido en el artículo 45 de la Constitución Española, resulta consustancial al concepto de sostenibilidad y más concretamente a la sostenibilidad en la innovación social<sup>38</sup>.

### 1.3. Categorías de innovadores sociales

Para llevar a cabo cualquier tipo de innovación social se necesita, como primera premisa, la existencia de una o varias personas que, arriesgando sus recursos, estén dispuestas a emprender la actuación que tiene como objeto esa innovación, es decir, es imprescindible la figura del llamado agente innovador.

Como se indicó anteriormente, la tipología de agentes innovadores es plural, pudiendo distinguirse, en primer lugar, por la naturaleza de la persona que realiza la innovación, ya que puede tratarse tanto de personas físicas como de personas jurídicas.

---

<sup>37</sup> El cuarto sector ha sido definido por JIMÉNEZ ESCOBAR, J. y MORALES GUTIERREZ, A.C.: «La economía social y el cuarto sector, la base y protagonista de la innovación social», *CIRIEC*, N° 73, 2011, págs. 33-60, como “entidades que no se identifican con los diseños de organización tradicional que han prevalecido en cada uno de los espacios sociales: el administrativo, el de los negocios y el tercer sector. Estas nuevas entidades tratan de conciliar los esfuerzos en favor del interés general y la estabilidad económica, y se caracterizan por la forma en que ellos consideran la sociedad en su conjunto y el uso participativo y las estrategias de acción y colaboración para ayudar a detectar y analizar nuevos problemas y resolverlos con rapidez y eficacia”.

<sup>38</sup> En este sentido se ha pronunciado GARCÍA LUQUE, estableciendo que “el Desarrollo Sostenible requiere una actuación pública y ciudadana cuya gestión pública debe sostenerse mediante la contribución de todos. Esto podría constituir la legitimación para el empleo de recursos públicos que, al fin y al cabo, representa una de las más sublimes expresiones de la solidaridad colectiva...”, en GARCÍA LUQUE, E.: *Fiscalidad, Desarrollo Sostenible...op.cit.* pág. 42.

Igualmente, la innovación puede llevarse a cabo por entidades o individuos de naturaleza privada (un ciudadano o una sociedad privada) o por entes de carácter público (Gobierno).

A lo largo del epígrafe que nos ocupa, se analizarán las diferentes figuras que forman parte de la categoría de agentes innovadores, teniendo en cuenta que se trata de una clasificación abierta, ya que, cualquier persona, sea cual sea su naturaleza y características, puede convertirse en agente innovador, pues, como se ha expuesto, la innovación social no se caracteriza por la persona que la realiza, sino por la finalidad de la misma, es decir, por la creación de valor social.

Cuando se hace referencia a la innovación social, es notorio que la generalidad de los ciudadanos piensa que la misma se lleva a cabo por ONGs y otras organizaciones cuya principal finalidad es social, sin tener en cuenta que ellos mismos pueden ser también agentes de innovación social. Esto ocurre porque, efectivamente, hasta épocas muy recientes han sido este tipo de entidades las que se han vinculado más fuertemente con la innovación social.<sup>39</sup>

Entre las organizaciones más importantes dentro de este sector pueden destacarse las siguientes: las entidades de cooperación, las cooperativas sociales, las ONGs, las entidades de medio ambiente o los centros especiales de inserción y empleo. Todos ellos han estado vinculados tradicionalmente a actuaciones en el ámbito de la innovación social con objetivos diversos: protección del medio ambiente, lucha contra la exclusión económica y social generada por el desempleo, protección de los derechos de los trabajadores, lucha contra la corrupción política...<sup>40</sup>.

---

<sup>39</sup> El conjunto de estas organizaciones y entidades, denominado Tercer Sector, Tercer Sistema o Tercera Dimensión se diferencia del sector público, es decir, de las organizaciones que forman parte de las administraciones públicas y del sector privado mercantil. Este sector surgió en el siglo pasado, principalmente como consecuencia de la crisis de los sistemas de protección social por parte del sector público y como posible solución a la exclusión económica y social. Sobre este particular, OCDE: *El sector sin fines de lucro en una economía cambiante*. OCDE, 2003.

<sup>40</sup> Pese a que los ejemplos de innovación social en este sector son múltiples, puede destacarse por su actualidad la labor de la ONG Avaaz, cuyo objetivo principal es movilizar a los ciudadanos del mundo para cerrar la brecha entre el mundo que tenemos y el mundo que la mayoría de la gente quiere. Avaaz empodera a millones de personas para que actúen para abordar cuestiones urgentes de interés internacional, ya sea la pobreza mundial, el conflicto de Oriente Medio o la crisis del cambio climático. Este modelo de movilización a través de internet permite que miles de esfuerzos individuales, por pequeños que sean, puedan combinarse rápidamente formando una poderosa fuerza colectiva.

Entre sus actuaciones en el ámbito de la innovación social pueden destacarse las relativas a la lucha por la democracia en Zimbabwe, las ayudas a países que han sufrido desastres naturales como el caso del ciclón en Birmania, la protección del medio ambiente con ejemplos concretos como el bosque brasileño o la protección de las ballenas.

En este ámbito debemos también referirnos a las entidades de economía social. La misma debe ser entendida como el conjunto de actividades económicas que, en el ámbito privado, llevan a cabo entidades que persiguen el interés general económico o social. Como indica ARIAS ABELLÁN, lo importante es que la finalidad de las actividades que se realizan sea el interés general<sup>41</sup>, y esto es precisamente lo que ocurre en el crowdfunding.

En segundo lugar, debemos referirnos a los Poderes Públicos como agentes de innovación social. Tradicionalmente el papel de la Administración en relación a las innovaciones sociales ha estado dirigido tarea (difícilmente culminada) de la creación de ámbitos propicios para la innovación. También a la promoción de redes de colaboración y alianzas entre los distintos actores sociales, pero no ha sido, hasta las últimas décadas, cuando las organizaciones públicas se han convertido en verdaderos agentes de innovación social<sup>42</sup>.

Pese a que a lo largo del siglo XX podemos encontrar algunos ejemplos de cómo la Administración Pública ha dado origen a una innovación social, estos son realmente reducidos<sup>43</sup>. Como se ha referido, el papel de los gobiernos en este ámbito quedaba restringido a propiciar relaciones entre los participantes en la innovación. Únicamente en momentos puntuales, y casi siempre propiciados por crisis económicas, la Administración Pública ha tomado medidas con fines sociales que pueden calificarse como innovación social.

En los últimos años estamos inmersos en un proceso de reconfiguración de las políticas y de los modelos de intervención pública, por lo que la innovación social gestada

---

<sup>41</sup> ARIAS ABELLÁN, M.D.: «El apoyo fiscal a las entidades sin ánimo de lucro y a las de economía social en la inclusión social», *Nueva Fiscalidad*, N° 3, 2015, pág. 11. Como indica la autora, no es raro que la *Ley 5/2011, de 29 de marzo de Economía Social*, califique a las entidades sin ánimo de lucro entre las de economía social, pues su propia configuración jurídica exige que se cumplan los elementos de la economía social.

<sup>42</sup> Sobre la relación entre innovación social y Poderes Públicos a lo largo del siglo XX y XXI, *vid.* ARENILLA SÁEZ, M. y GARCÍA VEGAS, R.: *Innovación social...op.cit.* págs. 44-50.

<sup>43</sup> Puede destacarse por su importancia el llamado New Deal del gobierno de Estados Unidos en la década de los años treinta, que fue desarrollado para paliar los efectos de la crisis económica de 1929, y entre cuyos objetivos se encontraba el sostenimiento de las capas más pobres de la población. Otro hito importante en lo que se refiere a instrumentos de innovación social nacidos de organismos públicos fueron las normativas y políticas llevadas a cabo por los estados con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, ya que, al igual que ocurrió con la crisis de 1929, no sólo se pretendía por parte de los poderes públicos una recuperación económica, sino que se quería lograr un cambio de mentalidad, una mejora de la sociedad, impulsándose la creación de organismos que contribuyeron al establecimiento del Estado del Bienestar.

en las propias Administraciones Públicas ha adquirido mayor relevancia<sup>44</sup>. Sin embargo, pese a que el punto de inflexión ha sido de nuevo la problemática generada por la crisis económica, las medidas de innovación planteadas son todavía escasas. Si bien a través de la innovación social se ha producido una cierta transformación en el diseño de las políticas públicas y en la forma de prestación de los servicios, incorporándose mejoras beneficiosas para la sociedad en su conjunto, en nuestra opinión, las mismas son todavía demasiado reducidas, y no otorgan el apoyo necesario para un verdadero repunte de las fórmulas de financiación alternativa.

Pese a ello pueden exponerse algunos ejemplos más destacados de este tipo de políticas públicas: Canadá, el Reino Unido y Estados Unidos, cuyos gobiernos han establecido sendos planes de actuación en este sentido. Resultan asimismo relevantes las líneas estratégicas implantadas por la Unión Europea para la consecución de una mayor promoción de la innovación social.

Sin duda, uno de los focos más importantes en torno a la innovación social ha sido Canadá, cuyo Gobierno diseñó, ya en los años noventa, una política que tomaba en consideración la innovación. En virtud de estas políticas se creó el *Groupe de Travail sur l'Innovation Sociale* (GTIS), que redactó el importante documento titulado “*Innovation sociale et innovation technologique: l'apport de la recherche en sciences sociales et humaines*”, considerado uno de los documentos pioneros en el ámbito de la innovación social<sup>45</sup>. La principal novedad que este trabajo apuntó con respecto a las definiciones existentes hasta el momento, es que la innovación social no sólo tiene como objetivo la solución de problemas empresariales, científicos o tecnológicos, sino también de problemas sociales.

Las prácticas canadienses en materia de innovación social se materializaron en el conocido *Informe Goldenberg*, en el que se resalta la idea de que la innovación puede

---

<sup>44</sup> Algunos autores se refieren incluso a la gobernanza como forma de innovación social, y abogan por la democratización como innovación social. Cfr. CALÒ, F.: «La governance come strumento di innovazione sociale», en FIORENTINI y CALÒ, F.: *Impresa sociale & innovazione sociale. Imprenditorialità nel terzo settore e nell'economia sociale: il modello IS&IS*, Franco Angeli, 2013, págs. 88-97.

<sup>45</sup> CONSEIL DE LA SCIENCE ET LA TECHNOLOGIE: *Groupe de Travail sur la Innovation Sociale, Innovation Sociale et Innovation Technologique: l'apport de la recherche en sciences sociales et humaines*. Gouvernement du Québec. Québec, 2000.

nacer, y de hecho en la práctica es lo más usual, de la sociedad civil<sup>46</sup>. Esta línea de comprensión de la innovación social ha sido seguida por los estudios más recientes en Canadá, como los elaborados por el *Centre de Reserche sur le Innovations Sociales* (CRISES)<sup>47</sup>. Las propuestas socialmente innovadoras realizadas por el Gobierno canadiense se han visto multiplicadas en los últimos años, fomentándose el estudio de los instrumentos de innovación social en los centros de investigación señalados<sup>48</sup>.

En Estados Unidos fue a partir del año 2008 cuando la innovación social adquirió un papel fundamental en las Administraciones Públicas, orientándose las políticas a la consecución de una mayor transparencia y la facilitación del acceso a la información pública. Estas ideas se materializaron en el *Open Government* del presidente Obama<sup>49</sup>. Como herramienta concreta, puede destacarse la creación del *Fondo de Innovación Social*, cuyo objetivo fundamental es identificar los proyectos de emprendimiento social más efectivos que se hallan ya en el mercado y proporcionarles la financiación necesaria

---

<sup>46</sup> GOLDENBERG, M.: «Social Innovation in Canada – How the non-profit sector serves Canadians ... and how it can serve them better», *CPRN*, 2004. En él se define la innovación social como “la elaboración y aplicación de las nuevas actividades de mejora, iniciativas, servicios, procesos, o productos diseñados para atender a los desafíos sociales y económicos a los que se enfrentan los individuos y las comunidades”.

<sup>47</sup> El Centro de Investigación sobre Innovaciones Sociales (CRISES) es una organización interuniversitaria y multidisciplinar que comprende sesenta investigadores afiliados principalmente a ocho instituciones, es decir, de la Universidad de Quebec en Montreal (UQAM), Université du Québec en Outaouais (UQO), Université Laval, Universidad de Sherbrooke, la Universidad de Concordia, Ecole des Hautes Etudes Commerciales en Montreal (HEC Montreal), la Universidad de Montreal y la Universidad de Quebec en Chicoutimi. Creado en 1986 por Benoît Lévesque et Paul R. Bélanger, los miembros CRISES analizan las innovaciones y transformaciones sociales en tres áreas complementarias: el desarrollo y el territorio, las condiciones de vida y de trabajo y el empleo. Muchos de estos proyectos de investigación se llevan a cabo en colaboración con los agentes socioeconómicos. Estos estudios son fundamentales para la creación de redes con la sociedad civil y para contribuir activamente a las actividades de transferencia de conocimientos a la comunidad. Para este Centro, uno de los referentes más importantes a nivel internacional en la materia: « En se combinant, les innovations peuvent avoir à long terme une efficacité sociale qui dépasse le cadre du projet initial (entreprises, associations, etc.) et représenter un enjeu qui questionne les grands équilibres sociétaux. Elles deviennent alors une source de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux modèles de développement». Cfr. su colección de Estudios Teóricos, disponible en <http://crises.uqam.ca/publications/etudes-theoriques.html>.

<sup>48</sup> Sobre este particular, *vid.* Gobierno de Canadá: <https://www.canada.ca/en/innovation-science-economic-development.html>.

<sup>49</sup> OBAMA, B.: *Open Government Initiative*, 2009, [visitada el 10 de junio de 2013]. Disponible en: <http://www.whitehouse.gov/open>. La iniciativa puede definirse, en sus propias palabras “my Administration is committed to creating an unprecedented level of openness in Government. We will work together to ensure the public trust and establish a system of transparency, public participation, and collaboration. Openness will strengthen our democracy and promote efficiency and effectiveness in Government”.



para replicar el modelo en diferentes comunidades del país, fomentando así el desarrollo y el crecimiento económico<sup>50</sup>.

Igualmente, resulta imprescindible tener en cuenta en este punto la iniciativa llevada a cabo en el año 2009 por el Gobierno de David Cameron denominada *The Big Society*, bajo la cual se aglutinaron una serie de medidas que tenían como finalidad aumentar la capacidad de decisión e involucrar en mayor medida a los ciudadanos y comunidades locales en las decisiones gubernamentales<sup>51</sup>. El objetivo de esta iniciativa era el empoderamiento de la ciudadanía, el apoyo a los emprendedores sociales y la creación de redes comunitarias, es decir, lo que el Gobierno consideraba innovación social. Son tres las bases fundamentales sobre las que estas políticas se asientan: el primero de ellos es capacitar a los individuos y las comunidades, redistribuyendo el poder en los gobiernos locales e incluso en los barrios y comunidades de vecinos. El segundo principio supone fomentar la responsabilidad social en los ciudadanos y organismos locales, para que formen parte de manera activa en acciones sociales, desde actividades más ociosas hasta el mantenimiento de recursos públicos. En tercer lugar, se establece la creación de un estado propicio y responsable, incentivando aquellas empresas que sean responsables socialmente<sup>52</sup>.

---

<sup>50</sup>GOBIERNO DE ESTADOS UNIDOS: *Social Innovation Fund*, 2010, [visitada el 12 de junio de 2013]. Disponible en: <http://www.nationalservice.gov/programs/social-innovation-fund>.

<sup>51</sup>GOBIERNO DE GRAN BRETAÑA: *Building the Big Society*, 2009.

<sup>52</sup>Además de los citados, son numerosos los ejemplos concretos de innovación social en las Administraciones Públicas en otros países, pudiendo destacarse los siguientes:

- En Dinamarca la iniciativa MindLab, llevada a cabo por el Gobierno, tiene como finalidad la co-participación entre empresas, ciudadanos e instituciones públicas para la búsqueda de soluciones innovadoras a demandas sociales. Disponible en: <http://www.mind-lab.dk/en>, [visitada el 10 de junio de 2013].

- La fundación I-Cane que en el año 2008 inventó una máquina con interfaz táctil para la mejora de la vida de las personas ciegas. A través de esta fundación los fondos se recaudaron por organizaciones benéficas y el sector público (provincia de Limburgo, Países Bajos o el FEDER de la UE para ejecutar un estudio de factibilidad y para ofrecer una prueba de demostración de principios. Disponible en: <http://www.i-cane.org/>, [visitada el 11 de junio de 2013].

- Las políticas de inmigración en Portugal a través de los Centros Nacionales de Apoyo a Inmigrantes (CNAI) que se abrieron al público en 2004. con el fin de que los procedimientos administrativos de la inmigración y la inclusión social vayan de la mano, los centros ofrecen bajo un mismo techo una serie de apoyos por parte del gobierno y servicios, diversos organismos gubernamentales y no gubernamentales. Mediadores interculturales de origen inmigrante también fueron reclutados y entrenados, y juegan un papel fundamental en la provisión de este servicio. El objetivo de los CNAIs ha sido el de proporcionar una respuesta integral a los problemas experimentados por los ciudadanos inmigrantes, y acercar la administración pública a los ciudadanos inmigrantes a través de respuestas rápidas y flexibles a las necesidades de los inmigrantes. Disponible en: <http://www.acidi.gov.pt/es-imigrante/servicios/centros-nacionais-de-apoio-ao-imigrante---cnai>, [visitada el 10 de junio de 2013].

Por su parte, y aunque ya se indicó en la conceptualización de la innovación social, no podemos obviar, si bien de una forma esquemática, que la Unión Europea ha puesto el énfasis en lo que se refiere a la innovación social desde que a principios del año 2000 la innovación fuera designada por primera vez como línea estratégica en el Consejo Europeo extraordinario de Lisboa<sup>53</sup>. Actualmente, las políticas relativas a la innovación social se enmarcan en la *Estrategia 2020*, cuyos objetivos fundamentales son: el empleo, la I+D, la sostenibilidad energética, la educación y la lucha contra la pobreza y la exclusión social. Entre otras líneas estratégicas, se crea la *Innovation Union*, que destaca el fomento de la innovación social como una de las medidas prioritarias que ayudarán a afrontar las restricciones en los presupuestos públicos y mejorar la competitividad de la economía europea. Se concretan además objetivos nacionales en este sentido, por lo que podemos, de nuevo, comprobar como desde las instituciones públicas supranacionales también se puede generar innovación social.

Así, estamos en condiciones de afirmar que la innovación social no surge sólo por la incapacidad de los Poderes Públicos para la resolución de los problemas sociales, sino que son las propias Administraciones las que, en ocasiones, van a hacer uso de la innovación social para hacer frente a las problemáticas que, de otra forma, no habrían podido satisfacerse. En contra de las teorías tradicionales, que establecían únicamente como generadores de innovación social a los organismos integrantes del tercer sector, o, que incluían en algún caso a empresas o instituciones privadas, ha quedado demostrado como el sector público puede ser considerado igualmente un agente de innovación social<sup>54</sup>.

Como tercera categoría de sujetos innovadores, deben destacarse los ciudadanos. La sociedad civil ha ido asumiendo cada vez más protagonismo en los procesos activos de innovación social. La desconfianza social hacia el Estado y la empresa ha tenido como consecuencia la participación de los ciudadanos como personas físicas en la resolución

---

<sup>53</sup> Consejo Europeo extraordinario de Lisboa: hacia la Europa de la innovación y el conocimiento, 2000, [visitada el 1 de junio de 2013]. Disponible en: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/education\\_training\\_youth/general\\_framework/c10241\\_es.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/education_training_youth/general_framework/c10241_es.htm)

<sup>54</sup> Es más, tal y como disponen ARENILLA SÁEZ y GARCÍA VEGAS, el desarrollo en el sector público de procesos colaborativos para definir soluciones novedosas a los problemas sociales resulta indispensable en el proceso innovador ARENILLA SÁEZ, M. y GARCÍA VEGAS, R.: *Innovación social...op.cit.* pág. 65.

de los problemas de índole social a través de actuaciones más independientes de opciones partidistas, de intereses económicos y más cercanas a los problemas de los necesitados.

Los ciudadanos, como miembros del Estado, forman parte de las redes de innovación social anteriormente comentadas, pudiendo colaborar en innovaciones nacidas de la Administración Pública (el *Open Government* anteriormente citado), de las entidades que forman parte del Tercer Sector, o incluso de las actuaciones iniciadas por los emprendedores en este sentido. Sin embargo, los ciudadanos también pueden ser ellos mismos generadores de innovación social a través de ideas que supongan una mejora en la vida en sociedad. Se trata de actuaciones que pueden ser de ámbito más general (estatal) o más reducido (local o incluso vecinal)<sup>55</sup>.

Por último, dentro de la tipología de agentes de innovación social aparece, como uno de los más importantes en la actualidad, el emprendedor. Esta relevancia viene dada por la necesidad de dar respuesta a las problemáticas sociales, y en concreto a las derivadas de la crisis económica (desempleo, exclusión económica y social, educación, vivienda...) a través de nuevas fórmulas que, en muchas ocasiones pasan por la creación de un nuevo negocio o empresa.

Si nos atenemos a esta conceptualización, lo que caracteriza al emprendedor es el inicio de una acción o negocio, es decir, la clave del emprendimiento se encuentra en la iniciativa emprendedora, la cual ha sido definida por la Comisión de las Comunidades Europeas, en el libro verde *El espíritu empresarial en Europa* como una forma de pensar que comprende la motivación y la capacidad del individuo, ya sea de forma independiente o dentro de una organización, para identificar una oportunidad y luchar por ella, lo que supone la creación de valor social o económico<sup>56</sup>.

Ahora bien, dentro de esta definición son múltiples los tipos de emprendedores que pueden existir, emprendedores tecnológicos, empresariales, culturales, deportivos,

---

<sup>55</sup> Son numerosos los ejemplos de actividades ciudadanas en este sentido, pudiendo destacarse por ejemplo la iniciativa AC Más Libros Libres, cuyo objetivo es la difusión de la lectura y otras formas culturales. Cuentan con un espacio basado en la ayuda colaborativa, un espacio en la ciudad de Málaga que funciona como “librería” en la que se promociona la gratuidad de libros, discos y películas. Otro caso de iniciativa ciudadana es Multieconomía en la ciudad de Barcelona, que tiene como finalidad la donación o intercambio gratuito de bienes o servicios mediante la celebración de un mercadillo de multieconomía, creando así una red de apoyo mutuo a nivel local. Otro ejemplo ya citado de innovación social ciudadana son las guarderías vecinales, cuyo beneficio engloba no sólo el cuidado gratuito de los hijos, sino que constituye una auténtica red colaborativa.

<sup>56</sup> COMISIÓN EUROPEA: *El espíritu empresarial en Europa*, 2003, pág. 6.

intelectuales...y también emprendedores sociales. A priori, y como ya se analizó en epígrafes precedentes, podría pensarse que el emprendedor social es aquel que lleva a cabo una actividad con el único objeto de obtener beneficios sociales<sup>57</sup>.

Es nuestra opinión, la consideración de emprendimiento social no deriva necesariamente del objeto de la empresa que se acomete sino de la repercusión que ésta tiene en el contexto del crecimiento y el desarrollo social y económico de la región<sup>58</sup>. A mayor abundamiento, la actividad socialmente emprendedora puede tener unas características diferentes según el contexto en el que nos encontremos, pues en virtud del nivel de desarrollo de una determinada región, el emprendimiento puede considerarse social o simplemente económico<sup>59</sup>.

Bajo esta perspectiva observa también ZAMAGNI al emprendedor cuando establece que el mismo “posee las dotes (o las virtudes) que implica la función empresarial y ciertamente opera según la lógica del mercado, pero también persigue un fin de naturaleza no exclusivamente económica –la maximización del beneficio para el empresario capitalista- sino social, como satisfacer los intereses colectivos”<sup>60</sup>.

En la actualidad estamos asistiendo a un verdadero cambio de mentalidad por parte de los empresarios, que en muchas ocasiones no buscan exclusivamente un crecimiento económico, sino que se pretende además un beneficio social, una mejora de las redes existentes entre las personas, aportando no solo componentes económicos, y son estos los que pueden tenerse como verdaderos agentes de innovación social.

---

<sup>57</sup> De hecho, algunos autores, como DEES, mantienen la teoría de que la meta social debe ser el objeto exclusivo del emprendedor social, entendiéndolo que el impacto social, y no la creación de riqueza, ha de ser el fin único del emprendedor social, en DEES, G.: «The Meaning of Social...» *op.cit.* pág. 6.

<sup>58</sup> Al respecto, MOREIRA y URRIOLAGOITIA han puesto de manifiesto que “Los emprendimientos tradicionales focalizan sus operaciones en una misión económica y buscan el impacto económico, por lo que no poseen una misión social explícita más allá de gestionar un negocio rentable explotando oportunidades de mercado. Los emprendimientos con consecuencia social son similares a los emprendimientos tradicionales excepto que algunas de sus prácticas pueden generar beneficios sociales. Aunque no sean su objetivo principal, más bien son una consecuencia de su negocio dentro de sus actividades de responsabilidad social”, en MOREIRA, P. y URRIOLAGOITIA, L.: «El emprendimiento social», *Revista Española del Tercer Sector*, Nº 17, 2011, pág. 21.

<sup>59</sup> *Vid.* PÉREZ CAMARERO, S., HIDALGO VEGA, A., BALAGUER GARCÍA S. y PÉREZ CAÑELLAS: *Emprendimiento económico...op.cit.* pág.21.

<sup>60</sup> ZAMAGNI, S.: *Por una economía del bien común*. Ciudad Nueva, 2008, pág. 225.

## **1.4. Una propuesta de reconceptualización de la innovación social**

Una vez expuestos los conceptos doctrinales e institucionales de la innovación social en los diferentes ámbitos normativos, así como las características definitorias de este fenómeno, resulta oportuno establecer las bases de lo que, en nuestra opinión, debería entenderse por innovación social. Y es que, debe indicarse, desde este momento, que el crowdfunding, como objeto de la presente investigación, es una figura que ha de enmarcarse dentro de la innovación social, tal y como se analizará en el capítulo siguiente.

El concepto de innovación social debe formularse tomando en consideración los contextos en los que la innovación social se gesta, pues sólo así podrá adaptarse a las necesidades y requerimientos de la sociedad. Sin embargo, esto no quiere decir que los instrumentos socialmente innovadores carezcan de vocación de continuidad. Muy al contrario, la innovación social ha existido siempre, aunque no se le haya denominado como tal hasta fechas recientes. No se trata de un fenómeno que surge a raíz de una determinada problemática (como puede ser una crisis económica), sino que, en determinados momentos, y a través de instrumentos socialmente innovadores, se revela como solución a problemas específicos, que no han podido ser resueltos mediante herramientas tradicionales.

Un ejemplo de tales problemáticas es la crisis económica por la que estamos atravesando, que ha puesto de manifiesto que las cuestiones a las que tienen que hacer frente las economías no son solamente de carácter financiero, sino que también tienen naturaleza social, lo que ha supuesto la obsolescencia del sistema tradicional de crecimiento, el cual se basaba fundamentalmente en la innovación tecnológica. El modelo, cuya finalidad era la búsqueda de beneficios para el empresario, no ha sido capaz de dar respuesta a las demandas sociales. Sin embargo, tanto la crisis económica como la falta de crédito pueden finalizar en un determinado momento y por diferentes razones, mientras que la innovación social permanece más allá, siendo por lo tanto sostenible en el tiempo.

La innovación social es un proceso de creación, cuya importancia no radica únicamente en la consecución de un producto final como puede ocurrir con otro tipo de innovaciones, sino que, en la mayoría de las ocasiones, es el proceso de realización el que

constituye una innovación, una nueva forma de comunicación y cooperación entre diferentes personas que dará lugar a la solución de la problemática planteada. Esto significa que, aunque la innovación social ha de tener un carácter novedoso, no implica obligatoriamente la creación de un nuevo producto, es decir, que la novedad no supone una idea sobre la que no existía precedente alguno, sino que lo que ha de considerarse es su desarrollo concreto en un contexto determinado en el que la misma agrega un nuevo valor social.

Ahora bien, pese a que la mayoría de los autores se refieren al valor social, no existe un concepto claro sobre qué ha de entenderse por tal. Sin embargo, pueden encontrarse algunos apuntes en relación al concepto. Así, RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, en referencia a un instrumento concreto de innovación social como es el crowdfunding, afirma que el mismo “crea valor porque consigue superar la simple emulación funcional de los modelos de financiación existentes”<sup>61</sup>.

A nuestro entender, una innovación agregará valor social cuando se cree un impacto positivo en la sociedad, es decir, que sus efectos recaigan con mayor intensidad en el conjunto de la sociedad que en la empresa o emprendedor social. Así, aunque consideramos que la figura del emprendedor tiene una gran importancia en el concepto, en nuestra opinión, la característica fundamental que define a la innovación social es la relativa a su finalidad. Para que se trate de innovación social resulta esencial que la finalidad del proyecto innovador sea social, si bien la misma es compatible con un objetivo de crecimiento económico. Así pues, se trataría de un nuevo paradigma de desarrollo, ecléctico entre el económico y el social, pudiendo compaginarse ambos sin que por ello dejemos de hablar de innovación social.

Es más, creemos que en toda innovación social debe otorgarse importancia a su vertiente económica, pues para que una innovación sea exitosa ha de ser sostenible económicamente, pudiendo estar sustentada no sólo por el emprendedor que origina la innovación, sino también por los propios ciudadanos, las empresas, las instituciones no gubernamentales e incluso los poderes públicos.

---

<sup>61</sup> RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, T.: «Las plataformas de financiación participativa (crowdfunding) en el Proyecto de Ley de Fomento de la Financiación Empresarial: Concepto y funciones», *Revista de Derecho del Mercado de Valores*, N° 15, 2014, pág. 3.

Teniendo en cuenta todo lo expresado hasta el momento, podríamos definir la innovación social como un proceso que supone la creación de valor social mediante una nueva forma de abordar los retos de la sociedad, brindando alternativas originales a los problemas planteados. La misma puede llevarse a cabo tanto por las empresas, como por los servicios públicos y también por la comunidad civil. Y es que, como se indicó, este tipo de prácticas han existido a lo largo de toda la Historia, teniendo como promotores a diferentes sujetos, si bien no ha sido hasta los últimos años cuando diferentes disciplinas han comenzado a interesarse por la conceptualización de tal fenómeno.

A lo largo del presente trabajo, se tendrá en cuenta esta definición a la hora de enjuiciar si determinados instrumentos pueden encuadrarse dentro de la innovación social, y en concreto el crowdfunding como objeto de nuestro estudio, así como para la determinación de si este tipo de prácticas novedosas son merecedoras de una mayor incentivación por parte de nuestro ordenamiento jurídico.

## **2. LA NECESIDAD DE INNOVACIÓN EN UN CONTEXTO DE RESTRICCIÓN CREDITICIA**

### **2.1. El emprendimiento como estímulo para el crecimiento económico**

En la actualidad, una de las lacras más importantes que está soportando nuestra comunidad es, sin duda, el desempleo, que supone, tal y como ha expresado CALVO ORTEGA “una disminución de la renta disponible para un número importante de personas en situación de desempleo total o de reducción de jornada de trabajo. La consecuencia de todo ello es una caída del consumo con los efectos lesivos que ello supone para la actividad económica y para la recaudación impositiva”<sup>62</sup>. Esta problemática ha alcanzado en los últimos años sus cotas más altas, llegando a superar, en el primer trimestre de 2013, la cifra de seis millones de parados, lo que ha supuesto que nuestro país, uno de los más afectados en este sentido, llegara a situarse en un 27,6 por 100 de tasa de paro registrada<sup>63</sup>, siendo este el porcentaje más alto alcanzado desde el comienzo de la crisis económica. Pese a que en la actualidad esta cifra se ha rebajado, la

---

<sup>62</sup> CALVO ORTEGA, R.: «Fiscalidad y crisis financiera en la Unión Europea», *Quincena Fiscal Aranzadi*, Nº 18, 2011, pág. 15.

<sup>63</sup> INE: *Encuesta de Población Activa (EPA). Serie histórica*, abril de 2013 [fecha de consulta: 5 de junio de 2013]. Disponible en: [http://www.ine.es/prensa/epa\\_tabla.htm](http://www.ine.es/prensa/epa_tabla.htm).

problemática del desempleo sigue siendo una de las cuestiones más preocupantes en nuestro país.

Ante esta situación, la innovación y el emprendimiento se presentan como instrumentos imprescindibles para la mejora de la economía<sup>64</sup>. Este proceso de innovación y de creación de nuevos productos y mercados es liderado por emprendedores capaces de visualizar nuevas demandas, encontrar aplicaciones de mercado a nuevas tecnologías y coordinar eficientemente el uso de distintos factores de producción en el interior de las organizaciones<sup>65</sup>.

Cuando en un país hay altas tasas de emprendedores, ello conducirá a una época de desarrollo económico<sup>66</sup>. El espíritu emprendedor es crucial para estimular la productividad y la competitividad de las empresas<sup>67</sup>, y ello porque los emprendedores cumplen una misión doble: la económica y la social, produciendo bienes y servicios. A este respecto, son numerosos los autores que afirman que el emprendimiento tiene un gran impacto en el crecimiento económico y en la tasa de desempleo de los estados.

Así, PORTER, actualizando la teoría clásica de SMITH sobre la riqueza de las naciones, ha establecido que la competitividad de un país depende fundamentalmente de la capacidad que tenga la industria para innovar y mejorar<sup>68</sup>. Entiende este autor que el

---

<sup>64</sup> Así se afirma en la Exposición de Motivos de la Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo [BOE Nº 179 de 27 de julio de 2013].

<sup>65</sup> Así lo entienden ALEMANY, ÁLVAREZ y URBANO cuando afirman que “la iniciativa emprendedora hace que la creatividad y la innovación se introduzcan en mercados ya existentes, que los cambien, e incluso que creen nuevos mercados. Así pues, el fomento de la iniciativa emprendedora se considera un elemento clave para el desarrollo económico y social, en ALEMANY, L., ÁLVAREZ, C. y URBANO, D.: *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España*, ESADE, 2011, pág. 15.

<sup>66</sup> McCLELLAND, D.: «Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study», *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 1, 1965, págs. 389-392.

<sup>67</sup> Desde el ámbito europeo se ha abogado por la idea de que el espíritu empresarial contribuye a crear empleo y al crecimiento. Así lo ha establecido la propia Comisión Europea cuando afirma que “la creación de empleo se concentra cada vez más en las empresas nuevas y pequeñas, y no en las grandes. Los países que presentan un mayor aumento en los índices de iniciativa empresarial tienden a mayores reducciones de las tasas de desempleo. La iniciativa empresarial también puede contribuir a fomentar la cohesión económica y social en regiones cuyo desarrollo se está quedando rezagado, para estimular la actividad económica y la creación de empleo o para integrar en el trabajo a desempleados y personas desfavorecidas”, en COMISIÓN EUROPEA: *El espíritu empresarial...op.cit.* pág. 8.

<sup>68</sup> Vid. SMITH, A.: *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial, 2001. Para SMITH, referente de la Ciencia Económica, la fuente de todo progreso económico se encuentra en las aspiraciones de los individuos para mejorar su posición económica o social, deseo inseparable de la condición humana. El autor minimiza la importancia que ello tiene para la riqueza o felicidad individual, otorgando mayor relevancia a la aportación que tiene sobre la riqueza nacional agregada.



nivel de vida de una nación depende de la capacidad de sus empresas para alcanzar altos niveles de productividad y aumentar la productividad en el tiempo<sup>69</sup>.

Más rotunda es todavía la afirmación de GARCÍA-FONTES cuando establece que “está ampliamente aceptado entre los economistas que el crecimiento de la productividad y la calidad de vida en el capitalismo moderno se basa en la posibilidad de un flujo sostenido de nuevas ideas que puedan traducirse en conocimiento efectivo para las economías industrializadas.”<sup>70</sup>.

Tomando en consideración una perspectiva más empírica, resulta necesario hacer alusión a los Informes del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que miden el perfil del emprendedor, las fases del emprendimiento y el contexto del que emprende<sup>71</sup>. El GEM posiciona al emprendedor como creador de empleo y generador de riqueza, aprovechando nuevas oportunidades y creando nuevos modelos de desarrollo empresarial<sup>72</sup>.

Siguiendo la línea analítica del GEM, advertimos que no sólo cobran relevancia los emprendedores de nuevos negocios, sino que, para que la economía de un país sea sostenible, se hace necesario el mantenimiento de empresas ya consolidadas. Mientras que los empresarios en fase inicial contribuyen al dinamismo y la innovación en una economía, los negocios asentados y sus gerentes a menudo proporcionan empleo estable,

---

<sup>69</sup> Vid. PORTER, M.: «The competitive advantage of nations», *Harvard Business Review*, Nº11, 2007, págs. 69-95. En el mismo sentido, WENNEKERS y THURIK, que en su análisis sobre la relación entre emprendimiento y crecimiento económico presentan un marco de vinculación entre el espíritu empresarial y el crecimiento de la economía, incluyendo además las condiciones más favorables para el emprendimiento, estudiado este desde una perspectiva histórica, macroeconómica y organizativa. Afirman los autores que la variedad, la competencia y también la imitación, expanden y transforman el potencial productivo de la economía nacional, aumentando la productividad y fomentando el empleo. Vid. WENNEKERS, S. y THURIK, R.: «Linking Entrepreneurship...» *op.cit.* págs. 27-55.

<sup>70</sup> GARCÍA FONTES, W.: «¿Quién genera el conocimiento en España?», *Papeles de economía española*, Nº 127, 2011, pág. 46. El autor realiza un análisis sobre el proceso de generación de nuevo conocimiento y se reafirma, a lo largo de todo el trabajo, en la idea de que existe una correlación entre innovación y desarrollo económico.

<sup>71</sup> GEM es un observatorio internacional con carácter anual del fenómeno emprendedor. Su actividad se inicia en el año 1999 de la mano de London Business School y Babson College, y se viene plasmando en informes de ámbito global, nacional, regional y local. Este proyecto de investigación tiene como misión explorar y evaluar el papel que juega el emprendimiento en el desarrollo de las economías y en la creación de empresas. [Consultada el 5 de mayo de 2013]. Disponible en: <http://www.gem-spain.com/?q=presentacion>.

<sup>72</sup> Vid. AMORÓS, J.E. y BOSMA, N.: «GEM. 2013 Global Report», *Universidad del Desarrollo*, 2014.

además de la explotación del conocimiento y el capital social acumulado en experiencias pasadas<sup>73</sup>.

Además de lo expuesto hasta el momento, entendemos que en las economías modernas, caracterizadas por la globalización y las nuevas tecnologías, se están produciendo transformaciones que, tal y como afirma MARTÍN DELGADO, están produciendo una verdadera revolución. Entiende el citado autor que “asistimos a un aumento espectacular de los flujos de bienes, servicios, inversión directa y capitales entre países, gracias a la reducción de los costes del transporte y las comunicaciones, y a la apertura de los mercados, que ha casi generalizado el libre comercio y ocasionado una gran interdependencia entre Estados”<sup>74</sup>.

Esta circunstancia ha tenido como consecuencia una reasignación de los recursos, lo que intensifica, por un lado, la necesidad de iniciativas empresariales, y, por otro, la indispensable conservación de las empresas existentes, lo cual se hará aún más necesario en los momentos de crisis económica<sup>75</sup>.

Ahora bien, hay reparar en que, para que el emprendimiento sea la causa del desarrollo económico, no sólo habrán de considerarse las características intrínsecas del emprendedor, sino que para llegar al éxito, las mismas han de integrarse con otra serie de requisitos extrínsecos como son: el contexto social y político, las dinámicas del negocio, el acceso al crédito, la economía nacional o el favorecimiento del emprendimiento por parte de los poderes públicos, entre otros<sup>76</sup>.

---

<sup>73</sup> En cuanto a la relación entre emprendimiento y empleo, el informe del GEM del año 2013, dedica su Capítulo II al análisis del empleo a través de tablas comparativas entre los diferentes países, teniendo en cuenta el rango de edad de los emprendedores, concluyendo con la causalidad existente entre emprendimiento y desarrollo económico.

<sup>74</sup> MARTÍN DELGADO, J.M.: *Derecho Financiero y Derechos Fundamentales*, Servicio de Publicaciones e Intercambio Científico de la Universidad de Málaga, 2010, pág. 87.

<sup>75</sup> En este sentido se pronuncian GALINDO MARTÍN y MÉNDEZ PICAZO cuando afirman, en relación al trabajo de los emprendedores, que “un mayor crecimiento supone un bienestar más elevado para la sociedad, ya que no sólo supone disponer de un mayor número de bienes y servicios a disposición de los ciudadanos, sino también mantener e incluso aumentar los puestos de trabajos, imposibilitando, por tanto, que aumente el desempleo, lo que supone a su vez comprar paz social. Así pues, entramos en círculo “virtuoso” en el que tenemos que encontrar aquellos factores que potencian el crecimiento, ya que a su vez mejoramos el bienestar y el clima sociales, lo que a su vez favorecerá crecimientos futuros”, en GALINDO MARTÍN, M.A. y MÉNDEZ PICAZO, M.T.: «La actividad emprendedora y competitividad: factores que inciden sobre los emprendedores», *Papeles de Europa*, Nº 22, 2011, págs. 61-75.

<sup>76</sup> Para un estudio más profundo de este particular, *vid.* BAUMOL, W.J.: «Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs», *Cambridge MIT-Press*, 1993, págs. 259-260.

Teniendo en cuenta lo indicado hasta el momento, para que la actividad emprendedora pueda llevarse a cabo y por lo tanto dar lugar al crecimiento económico, no basta con la idea original del emprendedor, sino que el mismo se verá inexorablemente sujeto al resto de circunstancias extrínsecas mencionadas. Entre las mismas, se postula en primer lugar la obtención de los recursos necesarios para poder ejercer la actividad, es decir, el emprendedor precisará del acceso al crédito, ya que una de las principales dificultades a la hora de emprender es la falta de recursos y apoyo financiero por parte de las entidades bancarias, que siguen concediendo mayor importancia a las garantías y avales que a la viabilidad del proyecto que le presenta el emprendedor, lo que limita en gran medida las posibilidades de creación y consolidación de muchos proyectos<sup>77</sup>.

## **2.2. Las dificultades de financiación de los emprendedores: el rechazo de las fuentes tradicionales de crédito**

### *2.2.1. La problemática de la financiación de los emprendedores y su agravamiento por la crisis económica*

Como ha quedado demostrado, la trascendencia que el emprendimiento tiene para un desarrollo económico sostenible y dinámico, resulta enorme. Tal y como dispone en su Exposición de Motivos la *Ley 5/2015*, “las pymes constituyen el porcentaje mayoritario del tejido empresarial español y son, en su conjunto, el principal empleador del país, por lo que una restricción en el acceso al crédito bancario, derivada de problemas inicialmente de índole estrictamente financiera, tiene un impacto muy significativo en el conjunto de la economía”.

Ello se hace aún más relevante en un contexto de crisis como el actual, ya que el objetivo fundamental es la recuperación económica y la reducción de la tasa de desempleo. Por esta razón, el acceso al crédito para el agente emprendedor resulta una herramienta no solo adecuada, sino imprescindible.

Para poder llevar a cabo una actividad emprendedora una vez que ha nacido la idea, el primer obstáculo que debe solventarse es el relativo a la financiación de la

---

<sup>77</sup> Así se indica en «Guía empresarial. Productos financieros y alternativas de financiación», *Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios*, 2008, pág. 2.

empresa. Tanto la creación de un proyecto empresarial como la consolidación del mismo, requiere de unos recursos económicos no siempre disponibles por parte del empresario, ya que los fondos propios con los que cuenta no son, en la mayoría de las ocasiones, suficientes para acometer el plan de negocio de la empresa en cuestión<sup>78</sup>.

Debido a esta falta de recursos propios, tradicionalmente se ha acudido a fuentes de financiación ajenas, destacándose el papel de las entidades bancarias como principales concesionarias de crédito. La dependencia de los emprendedores y las empresas respecto de las entidades de crédito se acrecentó por las necesidades de financiación externa propiciadas por el dinamismo de la actividad inversora durante el ciclo expansivo que precedió a la crisis económica.

Sin embargo, como es de sobra conocido, la financiación a través del crédito bancario se ha visto restringida notablemente en los últimos años a causa de la crisis económica, dando lugar a una reducción sustancial de la actividad en los mercados de crédito y a un fuerte aumento de las primas de riesgo a los inversores<sup>79</sup>.

La constatación de esta problemática se recoge en la *Ley 5/2015* que ha establecido que “Los efectos de esta fuerte bancarización se han dejado notar en la economía española en los últimos años. Durante la última etapa de expansión, el crédito a las empresas no financieras y los hogares creció a tasas que triplicaban el crecimiento económico. Desde el año 2009 se ha producido, sin embargo, una muy acusada reducción

---

<sup>78</sup> Sobre la financiación de las empresas, *vid.* CRECENTE ROMERO, F.J.: *Análisis de la financiación de la actividad emprendedora*, 2009. El autor, en relación con el capital necesario para el comienzo de la actividad, llamado “capital semilla” enumera las siguientes exigencias: “Entre las necesidades potenciales a cubrir en el momento de la puesta en marcha del negocio destacan básicamente: la adquisición de bienes de equipos e intangibles (capital humano), la disposición de inmovilizados inmobiliarios o derechos de uso y elementos específicos para desarrollar actividades propias del negocio o de innovación.”

<sup>79</sup> Una de las consecuencias más importantes que ha provocado la crisis económica ha sido, como expresan MÍNGUEZ PRIETO y BUIL ALDANA, “la situación de *credit crunch* o fuerte contracción del crédito bancario que ha padecido el sector privado español. Esta situación (también padecida por la gran mayoría de países de la Unión Monetaria Europea) ha afectado muy severamente a un tejido empresarial español extraordinariamente dependiente de la financiación bancaria. Así, no podemos obviar que en España (al igual que en la mayoría de países de la zona euro y a diferencia de otros países como, por ejemplo, Estados Unidos) los préstamos bancarios constituyen la principal fuente de financiación externa, existiendo datos de 2011 que evidenciaban que los préstamos de las entidades crediticias representaban en torno al 80 por 100 del total de la financiación del conjunto de los hogares y del sector empresarial no financiero, ya que nuestros mercados de capitales de renta fija, salvo el correspondiente a la deuda pública, no tienen un calado o profundidad que permita financiar como alternativa a la banca a las PYMES”, en MÍNGUEZ PRIETO, R. y BUIL ALDANA, I.: «Restricción crediticia, sistema financiero «en la sombra» y mercado distressed: una aproximación a sus principales aspectos regulatorios, legales y prácticos», *Revista de Derecho del Mercado de Valores*, Nº 14, 2014.

del crédito, que se ha intensificado en los años 2012 y 2013. Esta restricción en volumen de crédito se ha acompañado de un paralelo incremento en su coste. Este contexto es, de nuevo, especialmente acusado para las pymes, debido fundamentalmente a la existencia de menor información sobre su solvencia, lo que dificulta y encarece la necesaria labor de valoración del riesgo previa a la financiación”<sup>80</sup>.

Entendemos que en el caso español los problemas se han agudizado con respecto a otros países de nuestro entorno, ya que las PYMES han tenido hasta el momento una fuerte dependencia de la financiación bancaria, en contraposición con otro tipo de fuentes de financiación como pueden ser los sistemas de capital riesgo o la financiación a través de mercados de valores<sup>81</sup>. En concreto, el colapso de varios mercados mayoristas, fundamentales para la provisión de liquidez a las entidades financieras, entre ellos el mercado interbancario y el de titulizaciones, dio lugar a un endurecimiento generalizado de los criterios de aprobación de créditos dirigidos a las empresas por las entidades bancarias<sup>82</sup>.

Autores como GARCÍA-VAQUERO han incidido en el hecho de que las pymes se enfrentan a mayores dificultades de financiación que empresas de gran dimensión, debido a los problemas que entraña la evaluación de su calidad crediticia. Además, en el caso de los emprendedores y las compañías de nueva creación, la dificultad del acceso al crédito es todavía mayor porque las mismas no tienen historial crediticio<sup>83</sup>.

---

<sup>80</sup> A ello se ha referido también la OCDE en su análisis sobre el impacto de la crisis en los países de la UE: “La crisis, aparte de sus efectos negativos sobre el número total de PYMES y las pérdidas de empleo, también ha influido en una bajada importante de inversiones por parte de las pequeñas y medianas empresas. Esta bajada de inversiones por la crisis fue acentuada por la restricción del capital disponible para PYMES en forma de créditos e hipotecas. Aun así, los efectos de la crisis no fueron iguales en los países de la Unión Europea, mostrando más impactos en economías con problemas financieros internos como Grecia, Italia, España, Portugal e Irlanda, y menos impacto en economías financieramente más estables como Alemania o Suecia”, en OCDE: *Internacionalización y Políticas de Apoyo a las PYMES en la Unión Europea*, 2011, [visitada el 5 de julio de 2014]. Disponible en: [http://www.cepal.org/ddpe/noticias/paginas/9/45599/Internacionalizacion\\_y\\_apoyo\\_PYME.pdf](http://www.cepal.org/ddpe/noticias/paginas/9/45599/Internacionalizacion_y_apoyo_PYME.pdf).

<sup>81</sup> Cfr. MENÉNDEZ, A. y MULINO, M: «Evolución reciente del acceso de las PYMES españolas a la financiación externa según la encuesta semestral del BCE», *Boletín Económico del Banco de España*, febrero 2015.

<sup>82</sup> Tal y como ha indicado la propia CNMV esta tendencia restrictiva comenzó a estabilizarse en la zona euro a comienzos del año 2009 gracias a las medidas adoptadas por el eurosistema, sin embargo, en España la tendencia ha sido a la baja.

<sup>83</sup> GARCÍA-VAQUERO, V.: «Esquemas de apoyo financiero a las pymes en España», *Boletín económico del Banco de España*, junio 2013, pág. 51. En el mismo sentido, ORDIALES HURTADO, I.: «Impacto de la crisis en el patrón de financiación de las pymes europeas. Especial atención al caso español», *Fundación de las cajas de ahorros*, N° 738, 2013, pág. 4.

En efecto, las fuentes estadísticas nos muestran como las empresas de reducida dimensión y los emprendedores han tenido verdaderas dificultades de acceso a la financiación. A este respecto, resultan ilustrativos los datos obtenidos tanto por fuentes nacionales como los relativos al ámbito europeo. A continuación se expondrán aquellos que, a nuestro juicio, resultan más significativos<sup>84</sup>.

El Instituto Nacional de Estadística (en adelante, INE), en su *Encuesta sobre Acceso a Financiación de las Empresas 2010*, concluyó que el porcentaje de empresas que no lograron obtener financiación registró un incremento de 15,4 puntos. El 50,6% de las empresas consideraron haber obtenido éxito total en la obtención de préstamos financieros en 2010, frente al 80,3% registrado en 2007. Por su parte, un 24,2% afirmaron haber satisfecho parcialmente sus necesidades, es decir, sin obtener la totalidad del importe solicitado o sin lograr todas las condiciones deseadas<sup>85</sup>.

Además, la encuesta establece que las principales razones proporcionadas por bancos y otras fuentes de financiación para denegar, total o parcialmente, préstamos a las empresas en el año 2010 fueron la falta de garantías o avales suficientes y la baja calificación de su solvencia financiera. Ante esta problemática puede observarse, en los datos publicados por el INE, una tendencia al alza en relación a la búsqueda de fuentes de financiación alternativa a las entidades de crédito, tales como los propios empleados de la empresa, familiares y amigos, u otras fuentes de préstamos financieros. La falta de financiación ha dado lugar a la necesidad de una financiación empresarial ajena a las fuentes tradicionales, es decir, los emprendedores han comenzado a tomar en consideración diferentes figuras de innovación social para poder hacer frente a la creación y sostenimiento de su negocio, sistema que será objeto de estudio en posteriores epígrafes.

Para el análisis del acceso a la financiación desde una perspectiva comparada, resulta imprescindible hacer mención a la encuesta elaborada por el Banco Central Europeo (BCE) y la Comisión *Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area* (ECAAF), del año 2013. En la misma se establecía que la mitad

---

<sup>84</sup> Además de los datos estadísticos analizados resultan interesantes, desde una perspectiva práctica, los trabajos de EVANS, D. y JOVANOVIC, B.: «An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints», *Journal of Political Economy*, N° 97, 1989, págs. 808-827; y BLANCHFLOWER, D. y OSWALD, A.: «What Makes an Entrepreneur?», *Journal of Labor Economics*, N° 16, 1998, págs. 26-60.

<sup>85</sup> INE: *Encuesta sobre Acceso a Financiación de las Empresas*, 2011 [visitada el 10 de mayo de 2013]. Disponible en: <http://ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t37/p231/a2010&file=pcaxis>.

de las pequeñas y medianas empresas en España no han logrado la financiación necesaria para sostener sus negocios<sup>86</sup>.

En comparación con sus homólogas en el ámbito europeo, el grado de acceso a la financiación bancaria de las pymes españolas ha seguido una evolución tendente a una mayor restricción, característica que seguramente no es ajena al mayor impacto que la crisis ha tenido sobre los beneficios de las empresas de menor dimensión de nuestro país<sup>87</sup>.

Los datos empíricos expuestos revelan los problemas a los que los emprendedores se enfrentan en la práctica en relación con la pretensión de acceder a la financiación a través de las fuentes tradicionales, es decir, a través de créditos de entidades bancarias. En los últimos años la consecución de crédito en nuestro país ha sido una tarea harto difícil, suponiendo no sólo una merma en las posibilidades de éxito de los emprendedores, sino una demora en el cumplimiento de sus demás obligaciones financieras (ya sea con proveedores, clientes...), lo que a la postre supone una falta de financiación en cadena.

### *2.2.2. La exclusión financiera y sus implicaciones sociales*

Como se ha comprobado, la falta de financiación de los emprendedores es el principal problema que los mismos tienen que soportar no sólo en el momento de creación de la empresa, sino también en relación con la sostenibilidad y el crecimiento de la misma. La consecuencia de las dificultades crediticias será la imposibilidad de emprender o de llevar a cabo una actividad exitosa. El acceso a los servicios financieros se ha convertido así en una condición necesaria para participar en la vida económica y social. No obstante,

---

<sup>86</sup> El motivo es que las entidades financieras españolas rechazaron las peticiones de financiación del 15 por 100 de las pymes nacionales, mientras que el 3% de las mismas debió renunciar por los excesivos costes. Solamente el 52% de las empresas que solicitaron un crédito entre abril y septiembre de 2013 consiguieron toda la cantidad requerida, el 12% consiguieron más del 75% y el 14% consiguieron menos del 75% de la cifra planteada. *Vid.* BANCO CENTRAL EUROPEO: *Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area*, 2013 [visitada el 30 de octubre de 2013]. Disponible en <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201311en.pdf>.

<sup>87</sup> La ECAF constata que la problemática de las pyme en relación a la financiación se presenta fundamentalmente en tres países: Grecia, Italia y España; sin embargo, la tendencia a la falta de financiación ha disminuido en las últimas encuestas. La encuesta establece que “SMEs’ financing need resulting from the insufficient availability of internal funds was especially strong in Greece (17%), Spain (11%) and Italy (9%). However, these net percentages have strongly declined since the last survey round, reflecting a slower pace of deterioration in the profit situation of SMEs in these countries”.

en la mayoría de los países muchas personas tienen dificultades para acceder a o utilizar los servicios financieros pertinentes del mercado convencional<sup>88</sup>.

Estas dificultades han dado lugar a un fenómeno que, si bien se ha venido repitiendo a lo largo de la historia, se ha con mayor crudeza en el entorno de crisis económica que estamos atravesando: la llamada exclusión financiera. Para poder interpretar el verdadero significado de la misma, es necesario comenzar estableciendo las bases de lo que ha de entenderse por exclusión en el sentido más genérico del término.

Tal y como expone ESTIVILL “cabría empezar por constatar que la exclusión tiene que ver con la insatisfacción, el malestar que tiene cualquier ser humano cuando se encuentra en situaciones en las que no puede realizar aquello que desea y aspira para sí y para quienes estima”.<sup>89</sup> En efecto, si bien se tiende a asemejar el concepto de exclusión con el de pobreza, las diferencias son palpables, ya que en el caso de la exclusión, el término no conlleva per se la connotación de humildad<sup>90</sup>.

Pese a que no existe una definición comúnmente aceptada sobre lo que ha de entenderse por exclusión financiera, sí podemos hacer referencia a que el aspecto más representativo de la misma es la problemática en el acceso a los servicios financieros<sup>91</sup>.

---

<sup>88</sup> Las causas que provocan la exclusión pueden ser de diversa índole, desde la restricción directa del crédito a determinadas categorías de clientes a la exclusión geográfica, de género o incluso por motivaciones religiosas. Al respecto, *vid.* CARBÓ, S.; RODRÍGUEZ, F. y LÓPEZ DEL PASO, R.: «Las cajas de ahorros: algo más que instituciones financieras», *Cuadernos de Información Económica*, N°158, 2000, págs. 65-76.

<sup>89</sup> ESTEVILL, J.: *Panorama de la lucha contra la exclusión social: conceptos y estrategias*, Organización Internacional del Trabajo, 2003.

<sup>90</sup> El Diccionario de la RAE se refiere al pobre como “humilde, de poco valor o entidad”.

<sup>91</sup> La propia Comisión Europea se ha referido en este sentido a la exclusión financiera entendiendo que se refiere a “a process whereby people encounter difficulties accessing and/or using financial services and products in the mainstream market that are appropriate to their needs and enable them to lead a normal social life in the society in which they belong. *Vid.* COMISIÓN EUROPEA: *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, 2008. [Consultada el 21 de junio de 2014]. Disponible en: <https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&uact=8&ved=0CEQQFjAG&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fsocial%2FBlobServlet%3FdocId%3D4574%26langId%3Des&ei=MsFQVIPsFYHjavbDgOgN&usq=AFQjCNH1BZ0meTJ0xi9AjDYUYuMrP2u8w&bvm=bv.78597519,d.bGQ>. Según los datos expuestos en este documento, en los países de la UE-15, dos de cada diez adultos carecen de acceso a servicios bancarios transaccionales; aproximadamente tres de cada diez no tienen ahorros y cuatro de cada diez no tienen facilidades de crédito, aunque son bastantes menos (menos de uno de cada diez) los que afirman que se les ha denegado crédito. Frente a esto, una de cada tres personas de los nuevos Estados miembros sufre exclusión financiera, más de la mitad no tiene cuenta para transacciones, una proporción similar no tiene ahorros y casi tres cuartas partes de la población no tienen acceso inmediato a créditos automáticamente renovables.



Por ello la exclusión financiera ha sido concretada en la “dificultad de ciertos segmentos de la población de acceder a servicios financieros de una manera apropiada”<sup>92</sup>.

En contra de lo que podría pensarse en un primer momento, la exclusión financiera no queda solo restringida a las personas que se encuentran en la imposibilidad de acceder a servicios financieros, ya que en relación a la exclusión, existen diferentes categorías de clientes. Están, por un lado, aquellos que cuentan con un acceso sin mayores limitaciones, bajo términos y condiciones razonables. Por otro, aquellos que carecen completamente de servicios financieros formales. Pero pueden considerarse excluidas también aquellas personas que tienen un acceso parcial, incompleto o no del todo satisfactorio<sup>93</sup>.

A sensu contrario, la inclusión financiera supone la ausencia de obstáculos al uso de los servicios financieros, pudiendo distinguirse entre el acceso en sí, es decir, la posibilidad de uso, y la utilización de hecho de los citados servicios<sup>94</sup>. Entre estos servicios básicos hemos de tener en especial consideración, por su relación con nuestro objeto de estudio, el acceso al crédito o préstamo<sup>95</sup>.

En este sentido, estamos de acuerdo con RICO GARRIDO, LACALLE CALDERÓN y MORALES PÉREZ cuando afirman que “la inclusión financiera tiene como objetivo el desarrollo de un conjunto de herramientas financieras y no financieras –las microfinanzas- que permiten el acceso al capital y a servicios financieros adecuados para los agentes económicos que no cumplen las condiciones tradicionales de la banca

---

<sup>92</sup> PANIGYRAKIS, G., THEODORIRIS, P. y VELOUTSOU, C.: «All customers are not treated equally: financial exclusion in isolated Greek Islands», *Journal of Financial Services Marketing*, N° 7, 2002, pág 55.

<sup>93</sup> Para un análisis detallado de los diferentes niveles de exclusión financiera en los países de la Unión Europea, vid. COMISIÓN EUROPEA: *Provision and Prevention of Financial Exclusion*, 2008.

<sup>94</sup> Vid. DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; BECK, T. y HONOHAN, P.: *Finance for all? Policies and Pitfalls in Expanding Access*. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2008.

<sup>95</sup> En nuestro país, se han aprobado hasta el momento dos Planes Nacionales de Acción para la Inclusión Social, el correspondiente a los años 2008-2010 y a los años 2013-2016, en el marco de la estrategia europea para la inclusión social. El vigente Plan, dispone las recomendaciones específicas para España emitidas al respecto por el Consejo de la Unión Europea, en particular la siguiente: “Adoptar y aplicar las medidas necesarias para reducir el número de personas con riesgo de pobreza o exclusión social reforzando las políticas activas dirigidas al mercado de trabajo, con el fin de aumentar la empleabilidad de las personas con menor acceso al mercado de trabajo, y mejorando el objetivo, la adecuación, la eficiencia y la eficacia de las medidas de apoyo, incluidos servicios de ayuda de calidad a las familias”.

formal. Los microcréditos y los servicios de acompañamiento a los emprendedores son probablemente el ejemplo característico de modelos de finanzas inclusivas<sup>96</sup>.

Los sectores financieros incluyentes brindan servicios no solo a hogares y empresas, sino a la economía en general. Tal y como ha puesto de manifiesto la propia Asamblea de Naciones Unidas, la disponibilidad de los servicios financieros debe ser parte de las estrategias de desarrollo nacional<sup>97</sup>.

A este respecto ha de destacarse también la *Directiva 2014/92/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 sobre la comparabilidad de las comisiones conexas a las cuentas de pago, el traslado de cuentas de pago y el acceso a cuentas de pago básicas* (en adelante, *Directiva 2014/92*), que introduce por primera vez, con carácter vinculante, el derecho a la inclusión financiera de los residentes legales en la Unión Europea a través de su concreción en el derecho de abrir una cuenta de pago básica<sup>98</sup>. En pro de la inclusión financiera de los consumidores, el artículo 18 del citado texto legal establece la posibilidad de aplicar varios regímenes de comisiones dependiendo del nivel de inclusión bancaria del consumidor, disponiendo en particular de condiciones más ventajosas para los consumidores vulnerables que no dispongan de cuenta bancaria.

Como puede observarse, en un contexto como el actual, la inclusión financiera se deviene imprescindible, ya que, en virtud de lo indicado anteriormente, estamos en condiciones de afirmar que la exclusión financiera, en la mayoría de las ocasiones, da lugar a la exclusión social. La misma tiene como resultado carencias que impiden que las personas o los grupos de personas participen plenamente en la vida económica, social y

---

<sup>96</sup> RICO GARRIDO, S.; LACALLE CALDERÓN, M. y MORALES PÉREZ, M.: *Finanzas inclusivas para crear empleo en Madrid*. Citi Microfinance, 2012, pág. 6.

<sup>97</sup> Vid. Asamblea General de Naciones Unidas: «La construcción de sectores financieros incluyentes para el desarrollo», 2008. [Visitada el 5 de septiembre de 2014]. Disponible en: [https://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/policy\\_and\\_research/un/63/es/A\\_63\\_159\\_ES.pdf](https://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/policy_and_research/un/63/es/A_63_159_ES.pdf).

<sup>98</sup> *Directiva 2014/92/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 sobre la comparabilidad de las comisiones conexas a las cuentas de pago, el traslado de cuentas de pago y el acceso a cuentas de pago básicas*. [DOUE 257/214 de 28 de agosto de 2014]. Establece además la Directiva que “también debe incluir una evaluación de la eficacia de las medidas existentes y de si son necesarias medidas adicionales para mejorar la inclusión financiera y prestar asistencia a los sectores vulnerables de la sociedad en relación con el endeudamiento excesivo. Además, debe examinarse si las disposiciones sobre la información que deben facilitar los proveedores de servicios de pago cuando ofrezcan paquetes de productos son suficientes o es necesario adoptar medidas adicionales”.

política de la sociedad en la que viven<sup>99</sup>. Esto puede afectar incluso a la integración con la propia familia, ya que esta inclusión no solo engloba el aspecto económico, sino también el acceso a los derechos sociales. Al verse apartado de los servicios básicos, el ciudadano va a perder la cohesión social y ello puede dar lugar también a la pérdida de servicios básicos como la educación o la sanidad. Por ello, la lucha contra la exclusión social es una necesidad para el sistema económico, además de ser una exigencia derivada del principio de igualdad<sup>100</sup>.

Para lograr una inclusión financiera efectiva se hace necesaria la implantación de nuevos instrumentos de financiación alternativa que logren paliar los perniciosos efectos que la crisis económica ha producido en relación al crédito bancario. Mecanismos que además han de instaurarse, en nuestra opinión, no con un mero carácter circunstancial, sino que han de tener vocación de continuidad, ya que solo de esta forma pueden suponer una verdadera solución a la problemática de la restricción del crédito.

Tales instrumentos tienen cabida dentro de la categoría de las innovaciones sociales, que surgen como respuesta social a problemáticas, como es la de la falta de crédito para el emprendimiento de nuevos proyectos, que no han podido ser solucionadas a través de los cauces tradicionales.

### **3. DE LAS HERRAMIENTAS TRADICIONALES A LAS FÓRMULAS INNOVADORAS DE FINANCIACIÓN**

Una vez analizada la problemática existente en torno a las dificultades de financiación con las que se encuentran los emprendedores para la iniciación de cualquier negocio, sobre todo en momentos de crisis económica, cabe preguntarse si es posible un escenario más favorable para el emprendimiento. Es decir, una forma de economía más eficaz, a través de la cual sea factible la obtención del crédito necesario para el comienzo

---

<sup>99</sup> CHODWHURY, N. y PÉREZ SÁNCHEZ, C.: «Microfinanzas para la inclusión social y financiera: modelos para asegurar que nadie sea excluido del acceso a oportunidades», Cumbre Mundial del Microcrédito, Valladolid, 2011, pág. 6.

<sup>100</sup> Sobre este particular, MENDIZABAL ZUBELDIA, A.; MITXEO GRAJIRENA, J.; OLASOLO SOGORB, A. y ZUBIA ZUBIAURRE, M.: «Reflexiones sobre el origen y las implicaciones de la exclusión financiera», *Universidad, Sociedad y Mercados Globales*, 2008, págs. 209-218.

de la actividad, lo que a su vez redundará, como se ha afirmado anteriormente, en un desarrollo económico global.

Bajo este contexto, se hacen necesarios nuevos mecanismos para la obtención de recursos a través de canales diferentes a la intermediación bancaria. Si el crédito queda restringido por las entidades tradicionales, y el crecimiento económico, como ha podido comprobarse, se basa, entre otros factores, en el sector empresarial y la creación de nuevas empresas sostenibles, será imprescindible la apertura a innovadoras formas de financiación a través de las cuales puedan desarrollarse los proyectos.

Surge así la posibilidad de reformulación de los procedimientos de financiación de las actividades emprendedoras. Si, como se ha analizado, no es posible, o resulta verdaderamente difícil conseguir el crédito externo necesario de las entidades financieras tradicionales, ¿pueden los emprendedores optar por otras vías de financiación alternativas? La respuesta a este interrogante ha de ser afirmativa: el emprendimiento puede financiarse a través de figuras de innovación social, mediante alternativas que den paso a una concepción menos determinista que no grave únicamente alrededor del desarrollo económico, sino que impulse un modelo que aúne junto con el crecimiento económico, el social y el cultural.

### **3.1. El microcrédito como germen de la financiación colectiva**

La figura del microcrédito puede situarse dentro de la llamada economía informal<sup>101</sup>, que engloba actividades económicas que tienen lugar fuera de las estructuras usuales para la empresa pública y privada. Los microcréditos son operaciones de préstamo de importe reducido, concedido a personas que no tienen acceso al mercado crediticio en condiciones normales, por lo que se trata de una forma de crédito informal, que se basa en relaciones entre prestamista y prestatario de naturaleza muy diferente a las del crédito concedido por el sector bancario tradicional<sup>102</sup>.

---

<sup>101</sup> El sector informal puede definirse como aquel que engloba las acciones de los agentes económicos que no se pueden incardinar dentro de las normas establecidas o no reguladas por el Estado. *Vid.* PORTES, A. y HALLER, W.: *La economía informal*, CEPAL, 2004.

<sup>102</sup> Tal y como han expresado BOZA CHIRINO, WOOD VALDIVIESO y BÁEZ MELIÁN “la filosofía original del microcrédito es la de proporcionar al usuario un crédito de pequeña cuantía para realizar una actividad económica susceptible de comercialización, confiriéndole un estatus de independencia económica del que antes carecía”, en: «Los microcréditos como instrumentos para luchar contra la pobreza», en *XIII Encuentro de Economía Aplicada*, 2007.

La finalidad del microcrédito es hacer llegar una cierta suma de dinero, en las condiciones más favorables posibles, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos, de tal forma que éstos puedan financiar un proyecto de negocio que les revierta la suma necesaria para obtener autonomía financiera<sup>103</sup>. Así, el microcrédito repercute tanto directa como indirectamente en la vida de las personas, siendo la forma más directa la de proporcionar ingresos y posibilidades de trabajo por cuenta propia<sup>104</sup>.

Ahora bien, pese a que la característica fundamental del microcrédito es el uso del préstamo para la mejora de una determinada situación económica, es necesario apuntar que el mismo ha ido evolucionando hasta convertirse en una verdadera herramienta de cambio social, que ayuda a sus beneficiarios no solo a nivel financiero sino también personal y comunitario. Podemos entonces calificar al microcrédito como instrumento socialmente innovador, ya que es evidente el cambio positivo que el mismo produce en la sociedad, mediante la creación de valor social. Por lo tanto, la principal característica de todo microcrédito es su finalidad financiadora de proyectos, pero siempre progresando hacia la creación de lazos de confianza entre las partes, lo que da lugar a un verdadero cambio social.

La aparición del microcrédito suele situarse en los programas de crédito social, cuyo advenimiento a nivel mundial podemos situar a finales de la década de los setenta, y que tenían como objetivo fundamental proporcionar ayudas más eficientes al desarrollo, transformando subvenciones y donaciones en préstamos, consiguiendo de esta manera una implicación más directa de las personas y colectivos a los que se pretendía ayudar. Estos programas fueron, sin duda, el prefacio del microcrédito tal y como se conoce en la actualidad<sup>105</sup>.

---

<sup>103</sup> Dentro de la economía informal se producen todo tipo de transacciones financieras que, tal y como indica GUTIÉRREZ NIETO “se definen como tales cuando el prestamista no es una institución financiera formalmente creada y supervisada por un cuerpo del gobierno. El crédito informal ocurre dentro de un marco de confianza creado por relaciones preexistentes. Las relaciones financieras informales tienen distintas bases, siendo las más usuales el parentesco y la amistad”, en GUTIÉRREZ NIETO, B.: «Microcréditos y reducción de la pobreza. La experiencia de la AOD española». En *VII Jornadas de economía crítica sobre la fragilidad financiera del capitalismo; crecimiento, equidad y sostenibilidad: cómo cerrar el triángulo*, 2000.

<sup>104</sup> Estamos de acuerdo con GUTIÉRREZ BENGOCHEA en que el microcrédito es una figura que “dignifica a las personas”, ya que se establece una relación de confianza entre la entidad y el solicitante del crédito. *Vid.* GUTIÉRREZ BENGOCHEA, M.: «La banca ética y su fiscalidad», *Quincena Fiscal*, Nº 20, 2014, pág. 95.

<sup>105</sup> Autores como VON PISCHKE han afirmado que el microcrédito se inició a partir de distintas organizaciones que ofrecían servicios de préstamo y en distinto grado, de ahorro, a individuos en los

Sin embargo, el origen del mismo se atribuye a Mohammad Yunus y el *Grameen Bank* (Banco de la Aldea), que nació en el año 1983 para facilitar préstamos a personas que, por su situación económica no podían acceder al crédito de manera convencional, por lo que se encontraban fuera del sistema financiero tradicional. El objetivo principal de los microcréditos era el aumento del autoempleo, característica que sigue manteniéndose en la actualidad, ya que, mediante el otorgamiento del crédito a los emprendedores se consigue no solo empleo directo, sino también indirecto<sup>106</sup>.

Posteriormente se pusieron en marcha en diferentes países iniciativas de microfinanciación orientadas a las mismas finalidades que las del *Grameen Bank*. Entre las mismas pueden destacarse las siguientes: El *Programa de Apoyo Rural del Aga Khan* (AKFED) en Pakistán, que tiene como objetivo fundamental el desarrollo rural y el fortalecimiento de la sociedad civil<sup>107</sup>; la *Fundación Internacional para Asistencia Comunitaria* (FINCA), que comenzó, en la década de los ochenta, a conceder créditos en áreas rurales totalmente olvidadas por el sistema bancario tradicional<sup>108</sup>; el *Banco Solidario de Bolivia* (Bancosol), dedicado exclusivamente a la financiación de microempresas o la *Asociación Programa Compartamos en México* (Compartamos

---

márgenes de los mercados, y que posteriormente ha ido evolucionando hasta alcanzar su configuración actual. Vid. VON PISCHKE, J. D. «Microfinance in Developing Countries». En: CARR, J. H. y TONG, Z. Y.: *Replicating Microfinance in the United States*, Woodrow Wilson Center Press, 2002, págs. 65-96.

<sup>106</sup> Resulta muy interesante, en la obtención de una visión más profunda del sistema desarrollado por el Grameen Bank, el trabajo de MARBÁN FLORES en el que se observa el contraste entre el sistema de microcréditos en su origen y el nuevo sistema, que cuenta con características más flexibles. Vid. MARBÁN FLORES, R.: «Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh», *Revista de Economía Mundial*, N°16, 2007, págs. 107-126.

<sup>107</sup> Vid. AGA KHAN DEVELOPMENT NETWORK. [Visitada el 3 de septiembre de 2014]. Disponible en: <http://www.akdn.org/>.

<sup>108</sup> Vid. FINCA. [Visitada el 3 de septiembre de 2014]. Disponible en: <http://www.finca.org/who-we-are/mission-vision/>.

Esta asociación está fuertemente vinculada a los emprendedores, tal y como se establece en la presentación de sus objetivos: “When clients come to FINCA for a loan, most of them are already micro-entrepreneurs. They have enough experience to know that, without additional working capital, their odds of becoming or staying profitable and productive, or of making improvements in their lives, remain low. They are looking for a business loan, much like any other entrepreneur, but at a micro level. For these small-scale businesses, even small amounts of capital can make a dramatic difference. A business loan of a few hundred dollars can enable micro-entrepreneurs to pay wholesale rather than retail prices for the goods they resell, or to buy with cash rather than on consignment, or acquire a more modern piece of essential equipment, turning their businesses into profitable, sustainable enterprises. This small increase in purchasing power can have an immediate impact on a client’s productivity and earnings. For other clients, having a safe and trusted place to store and save their daily revenue is most critical. All of these needs are met by FINCA.”

Banco), cuyo propósito es la creación de valor social, valor económico y valor humano a través de modelos comerciales eficientes<sup>109</sup>.

En el contexto europeo, los microcréditos comenzaron a concederse en la década de los noventa, ya que diferentes entidades, entre ellas las Obras Sociales de algunas Cajas de Ahorros, apostaron por la concesión de los mismos con el objetivo de contribuir, financiando proyectos de autoempleo, a la autonomía laboral y la integración social de personas en situación de exclusión o vulnerabilidad.

En la actualidad las microfinanzas cuentan con un papel muy destacado dentro de la agenda europea, pudiendo destacarse el Instrumento Europeo de *Microfinanciación Progress*, creado en 2010, que aumenta la disponibilidad de los microcréditos (por debajo de 25.000 euros) para fundar o desarrollar pequeñas empresas. Ahora bien, la financiación no se realiza directamente por parte de las instituciones europeas, sino que permite a una serie de proveedores seleccionados ofrecer financiación relativa a los microcréditos. Los proveedores pueden en este caso ser entidades bancarias públicas o privadas, instituciones de microcrédito no bancarias y proveedores no lucrativos. Así, las condiciones de otorgamiento de los mismos dependerán de cada proveedor.

Hay que tener en cuenta que los beneficiarios de los microcréditos en el ámbito europeo difieren en sus características de aquellos a los que, como se ha señalado, se les otorgaron en su origen en el *Grameen Bank*. En los países en vías de desarrollo la exclusión financiera supone la privación de acceso a los recursos básicos para la subsistencia, mientras que en los países europeos, aunque también exista una parte de la población en situación de pobreza, el concepto de exclusión deriva progresivamente hacia la carencia de oportunidades de desarrollo para las personas y familias, y es lo que se ha denominado como pobreza relativa<sup>110</sup>.

En efecto, autores como CLARK y KAYS entienden que el microcrédito no es solo un préstamo ofrecido a personas en situación de pobreza en países en vías de desarrollo, sino que puede tratarse también de un préstamo otorgado a una microempresa,

---

<sup>109</sup> Vid. Compartamos Banco. [Visitada el 3 de septiembre de 2014]. Disponible en: <http://www.compartamos.com.mx/wps/portal/Banco/Creditos/TuCreditoComerciante>.

<sup>110</sup> NIN GÉNOVA, J.M.: «Las microfinanzas en países con economías desarrolladas», *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, Nº 6, 2011, pág. 118.

por lo que el microcrédito se constituye así como una fórmula de financiación alternativa para aquellos empresarios que no pueden acceder al crédito de forma tradicional<sup>111</sup>.

De los microcréditos que se han conferido en nuestro país, hay que resaltar que consisten en préstamos similares a los impulsados en países en vías de desarrollo, pero adaptados a la realidad socioeconómica de nuestro entorno. Se trata de créditos de pequeña cuantía a personas de colectivos en situación o en riesgo de exclusión social y financiera, para la puesta en marcha de un pequeño negocio. Los mismos se fundamentan en la confianza hacia el emprendedor y en la perdurabilidad de su plan de negocio y no en un aval o una garantía de carácter patrimonialista.

Las cajas de ahorros, siguiendo la estela de los Montes de Piedad, son las entidades que más han procedido a la concesión de microcréditos en nuestro país. A finales del año 2006, las cajas de ahorros españolas, con el objetivo de fomentar el desarrollo de los microcréditos, constituyeron la denominada *Red Española de Microfinanzas*<sup>112</sup>.

Por último, resulta imprescindible hacer mención al Instituto de Crédito Oficial (en adelante, ICO), que cuenta en la actualidad con una línea específica para empresas y emprendedores con un importe máximo de hasta diez millones de euros por cliente<sup>113</sup>. En este caso, las entidades de crédito actúan como intermediarias, de forma similar a la comentada respecto el programa de Financiación Progress de la Unión Europea, por lo que el instituto no tiene una relación directa con los clientes y, en consecuencia, el ICO no tiene capacidad para realizar un análisis de los mismos, con lo cual no participa de la decisión final de los emprendedores a los que se conceden los créditos. Este tipo de préstamos carecen de las características de confianza anteriormente indicadas, por lo que según nuestra opinión, se encuentran más cercanas al concepto de crédito bancario tradicional, ya que es finalmente una entidad bancaria la que lo otorga.

---

<sup>111</sup> CLARK, P. y KAYS, A.J.: «Enabling entrepreneurship: microenterprise development in the United States», *Aspen Institute New York*, 1995.

<sup>112</sup> Sobre la concesión de los microcréditos en nuestro país, resulta muy interesante el «Informe sobre el impacto de los microcréditos» publicado por MICROBANK relativo al año 2013, en el que se realiza un balance sobre la situación microcrediticia en España, con un estudio profundo sobre el panorama del autoempleo juvenil. *Vid.* CORDOBÉS, M.: *Informe sobre el impacto de los microcréditos*, Nuevo Micro Bank, 2013.

<sup>113</sup> Para un análisis más pormenorizado de las características de la Línea ICO empresas y emprendedores 2014, *vid.* Ministerio de Economía y Competitividad: ICO: <http://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores>.



Sin embargo, con el objetivo de dar respuesta a las inquietudes de los emprendedores y conectar a todos los actores del sector de los microcréditos y la microempresa (esto es, entidades sociales de apoyo al microcrédito, instituciones microfinancieras, cajas de ahorros, entidades públicas e instituciones académicas), a finales del año 2011 la Fundación Nantik Lum creó la Plataforma de Emprendimiento y Microfinanzas (en adelante, PEM) con el apoyo de la Fundación ICO. Esta plataforma suministra servicios de apoyo a los emprendedores, conectándolos con entidades que pueden aportar financiación para los proyectos, entre ellas, el ICO.

Hoy día, los microcréditos se caracterizan por parecerse cada vez más a las formas de préstamo tradicional, con mayoría de créditos individuales, sin embargo, pese a sus similitudes, las diferencias entre el microcrédito y el crédito tradicional siguen siendo notables, pudiendo destacarse las siguientes:

- El crédito que otorgan las entidades bancarias tradicionales busca como contraprestación un beneficio económico, y por el contrario el microcrédito no tiene ánimo de lucro.

- El microcrédito supone un préstamo económico de una cantidad modesta y limitada con un tipo de interés bajo, mientras que la banca tradicional ofrece préstamos de grandes cantidades, a largo plazo y con una tasa de interés de mercado.

- Las personas a las que les es concedido el microcrédito pertenecen normalmente a un sector de la sociedad con patrimonio e ingresos de un nivel medio-bajo o empresas que pertenecen al sector económico informal.

Como puede observarse, la función que el microcrédito cumple en la actualidad en nuestra sociedad difiere en gran medida del objetivo que este tipo de créditos tuvo en su origen. Sobre todo en la última década y, fundamentalmente, a raíz de la crisis iniciada a mediados de 2007 “se ha ido despertando la conciencia de las entidades financieras tradicionales hacia los productos comprometidos con el desarrollo social, acuñándose el nuevo concepto de las Finanzas Socialmente Responsables<sup>114</sup>”.

---

<sup>114</sup> DE LA ORDEN DE LA CRUZ, M.C. y JIMÉNEZ BARANDALLA, I.: «Los productos y servicios microfinancieros», en LACALLE CALDERÓN, M.: *Glosario básico sobre microfinanzas*, Fundación Nantik Lum, 2010, pág. 85.

Esto no quiere decir que no sigan otorgándose microcréditos a los grupos tradicionales de concesión, como las mujeres de muy escasos recursos económicos en países en vías de desarrollo, sino que el microcrédito ha ido evolucionando hasta convertirse en un instrumento de financiación empresarial que cumple además una función socializadora. Es más, los grupos de personas que buscan la concesión de un microcrédito son hoy día individuos con características muy diferentes, pudiendo destacarse, como grupo más numeroso, el de los jóvenes emprendedores. Según datos aportados por Naciones Unidas, el perfil del microprestatario joven no es el mismo que el de los clientes de la microfinanciación existentes en las últimas décadas, ya que los jóvenes clientes suelen tener gran movilidad, vivir en centros urbanos y tener conocimientos tecnológicos<sup>115</sup>.

Sin embargo, es preciso señalar que el microcrédito, pese a seguir siendo una herramienta utilizada e incluso presentar relevancia en el contexto actual, no ha tenido la eficacia esperada. Prueba de ello ha sido el éxito, en la práctica del tráfico mercantil, de otras figuras encaminadas a la obtención de crédito, tales como el crowdfunding, business angels, o incluso, el capital riesgo.

### **3.2. La evolución del microcrédito hacia nuevas formas de financiación: la importancia de la financiación colectiva**

La crisis económica por la que hemos atravesado los últimos años ha puesto de manifiesto, con mayor énfasis que nunca, las deficiencias del sistema capitalista y del uso de patrones estandarizados en relación al crecimiento económico. Como se ha indicado en epígrafes precedentes, la incapacidad de los poderes públicos para hacer frente a las necesidades ciudadanas ha dado lugar a la generación de alternativas para la creación de valor que no solo tienen en cuenta el valor económico sino también el social.

Entre estas necesidades ha de destacarse la falta de financiación de los emprendedores y empresarios, ya que la restricción del crédito por parte de las entidades bancarias ha tenido como consecuencia una reducción de las posibilidades de crecimiento. Por ello, en los últimos años hemos asistido al nacimiento de alternativas de

---

<sup>115</sup> Asamblea General de Naciones Unidas: *La función del microcrédito y la microfinanciación en la erradicación de la pobreza*, Informe del Secretario General, 2008.

financiación cuyo objetivo ha sido la modificación de los sistemas tradicionales. En palabras de GUTIÉRREZ-RUBÍ “el paso de las reformas a las alternativas se hace inevitable. Alternativas que cuestionan, también, los modelos de cálculo y análisis con los que hemos sido incapaces de prever la crisis, pero que tampoco nos permiten establecer otros procesos distintos, ni tan solo en el terreno de los escenarios. Este mundo inevitable, y por tanto irreformable, debe dar paso a una concepción menos determinista”<sup>116</sup>.

La característica fundamental de los nuevos instrumentos de financiación es la participación ciudadana, ya que los mismos tienen su origen en movimientos sociales que se han intensificado recientemente a raíz de la crisis económica mundial que no sólo afecta al entorno financiero, sino que ha tenido nefastas consecuencias en el sector social<sup>117</sup>. Es en este punto donde más claramente se puede observar el desarrollo del microcrédito hacia nuevos instrumentos, que pasan a otorgar importancia a factores más allá del préstamo de una cantidad dineraria.

Ante el agotamiento de los sistemas tradicionales se han ido creando comunidades con base social en las que el ciudadano ha asumido un nuevo papel de participación ante los proyectos, aportando no solo financiación, sino un valor adicional: el valor social. Como destaca ZAMAGNI, la economía de mercado en el mundo moderno ha ido asumiendo la forma de un capitalismo agresivo, en que el individuo busca su propio beneficio en competencia con los otros, olvidando su dimensión relacional y de colaboración<sup>118</sup>. Suponer que todos los agentes económicos actúan solo con el objetivo de maximizar su propio beneficio es negar la existencia de otras experiencias económicas que se mueven por valores como la solidaridad, la democracia, la equidad y la sostenibilidad económica y medioambiental. Estos parámetros son el fundamento del

---

<sup>116</sup> GUTIÉRREZ-RUBÍ, A.: «El procomún y la respuesta a la crisis», *Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada*, N° 165, 2012, pág. 103.

<sup>117</sup> En efecto, tal y como han indicado CEJUDO y RAMIL “estas nuevas formas de financiación son un ejemplo claro de que la crisis que vive el sector social, cultural y solidario no sólo es económica sino de modelos que ya no funcionan, y modelos nuevos a los que todavía nos cuesta adaptarnos”, en CEJUDO, A. y RAMIL, X.: *Crowdfunding: financiación colectiva en clave de participación*. Asociación Española de Fundraising, 2013, pág. 2.

<sup>118</sup> LATORRE, J.I. y CAIRE, M.: «Stefano Zamagni: “Por una economía del bien común”», *Revista Mensaje*, N° 629, 2014, págs. 42-45.

crowdfunding, ya que los agentes que intervienen no buscan exclusivamente el crecimiento económico, sino también el progreso social.

Así, se produce una desintermediación de los actores tradicionales de financiación, que en la mayoría de los casos han sido los bancos. Es decir, la innovación no consiste en que la entidad que concede el préstamo lo haga con condiciones más favorables como es el caso del microcrédito, sino que en la financiación alternativa los actores son los propios ciudadanos, personas físicas que no actúan a través de entidades financieras, sino que participan directamente en la financiación del empresario, por su propia cuenta y riesgo, por lo que nos encontramos ante auténticos modelos de innovación social.

Entre los mismos pueden destacarse los fenómenos del crowdfunding, business angels, las figuras del mecenazgo y micromecenazgo, las incubadoras de empresas, el venture capital (capital riesgo corporativo) o las sociedades de garantía recíproca, entre otros. Todos estos instrumentos se han ido creando en torno a las necesidades de financiación existentes en nuestra sociedad contemporánea, tomando como base fundamental el apoyo de los ciudadanos, ya actúen estos como persona física o en calidad de empresarios o comunidad, como es el caso, por ejemplo, del business angel. De hecho, la clave para la obtención de la financiación, como afirma RIVERA BUTZBACH “no está únicamente basada en la solvencia financiera del promotor, la clave está sobre todo en el interés que genera el producto o servicio que se ofrece y el proyecto que se promueve”<sup>119</sup>.

Ahora bien, hay que tener en cuenta que la conformación de este tipo de comunidades, no podría haber sido posible sin el impulso de la palanca tecnológica, cuyo crecimiento en las últimas décadas ha sido exponencial y gracias a la cual se ha logrado la construcción de este tipo de colectividades.

Como es sabido, los primeros años del siglo XXI han venido caracterizados por el desarrollo tecnológico e informático, las llamadas nuevas tecnologías, que han logrado un proceso de comunicación de la sociedad nunca visto anteriormente<sup>120</sup>. Nos

---

<sup>119</sup> RIVERA BUTZBACH, E.: *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva un cambio tecnológico, social y económico*, Microtemas, 2012, pág. 10.

<sup>120</sup> De esta manera se cumple con la premonición que hiciera MCLUHAM a mediados de los años sesenta, sobre el hecho de que a partir de la tecnología y las comunicaciones, nos encontraríamos próximamente en

encontramos ante un *ciberestado* que, tal y como indica BOLLIER “ha potenciado las identidades sociales y los intereses no económicos de la gente, convirtiéndolos en una fuerza con mucha influencia en las redes electrónicas”<sup>121</sup>.

La Red ofrece posibilidades de interacción entre sujetos que, de otra forma, no podrían tener lugar. Se trata de verdaderas comunidades online en las que potenciales aportantes interesados en un determinado proyecto tienen la oportunidad de conocer emprendimientos y apoyarlos, ya que el alcance territorial y el bajo coste tanto para el emprendedor como para el aportante suponen importantes ventajas respecto a las fórmulas tradicionales de financiación. No ha sido hasta la última década cuando la estructura electrónica ha ofrecido la posibilidad de realización de este tipo de prácticas mediante las plataformas señaladas, proliferando las mismas sobre todo desde el año 2010<sup>122</sup>.

Las redes P2P (people to people o peer to peer) y P2B (people to business) son redes informáticas entre iguales que conectan a los usuarios participantes de la red y que permiten un intercambio directo de información entre los mismos. El movimiento de peer to peer permite que millones de usuarios de Internet se conecten directamente, formando grupos y colaborando<sup>123</sup>.

Todo ello ha dado lugar a la posibilidad de formación de comunidades cuyo objeto principal es el apoyo al emprendedor y a la creación de proyectos. Estos colectivos exceden además el ámbito de lo económico, pues si bien en su origen estos modelos socialmente innovadores tenían como objetivo fundamental la financiación de proyectos, en su desarrollo y evolución se ha rebasado el límite de lo monetario, conformándose verdaderas redes de apoyo y solidaridad, en las que los miembros aportan sus conocimientos, su tiempo o sus contactos, llegando a actuar como verdaderos mentores.

---

una “aldea global” en donde los conceptos de espacio y tiempo se irían difuminando. *Vid.* McLUHAM, M.: *La aldea global*. GEDISA, 2011.

<sup>121</sup> BOLLIER, D.: «El redescubrimiento del procomún», *Novática: Revista de la Asociación de Técnicos de Informática*, N° 163, 2003, págs. 10-12.

<sup>122</sup> Los datos estadísticos sobre el aumento exponencial de la financiación colectiva y las plataformas de crowdfunding pueden encontrarse en el trabajo de RIVERA BUTZBACH, E.: La eclosión de la financiación...*op.cit.* pág. 11.

<sup>123</sup> Para una información más detallada de este tipo de plataformas *vid.* STEINMETZ, R. y WEHRLE, K.: *Peer to peer systems and applications*, Springer, 2005.

Se produce así un desarrollo no solo económico, sino también social, e incluso, ético de los agentes implicados<sup>124</sup>.

Y es que, ciertamente, en un contexto económico como el actual, se hace necesario el apoyo social, financiero, y también jurídico a las nuevas formas de financiación que surgen como alternativas a la tradicional, ya que solo de esta forma se podrá fomentar el ánimo emprendedor que conlleva ventajas potenciales tanto para la creación de empleo como para el desarrollo social.

Estamos de acuerdo con MARTÍNEZ MUÑOZ cuando afirma que “en esta coyuntura, la evolución de la economía española, así como la de otros países de nuestro entorno, reclama un cambio de cultura social y económica que abandone la idea de que la financiación necesaria solo puede obtenerse acudiendo a las entidades específicamente destinadas a tal fin, así como fomentar jurídicamente otras formas de financiación que han ido surgiendo como alternativa a la financiación bancaria; nos referimos a la financiación que, de un modo informal, aportan particulares o entidades de una forma individual o colectiva”<sup>125</sup>.

---

<sup>124</sup> Como indica BUSTAMANTE DONAS “El desarrollo social y moral del ser humano no ha sido nunca opaco al desarrollo de las realidades técnicas científicas. Dichas realidades se constituyen en condición de posibilidad para el cambio social, la emergencia de nuevos valores, la aparición de nuevos paradigmas éticos y, en definitiva, el advenimiento de nuevas formas de organización social. Es por esa razón que resulta necesario reflexionar constantemente y sobre el sentido de la relación entre los desarrollos técnicos y el entorno humano. Resulta evidente constatar que la tecnociencia está presente como uno de los hechos configuradores de la realidad actual, y que el mundo ha cambiado de forma sustancial a partir de ese impulso. Pero también debemos entenderlo como un fenómeno multidimensional que proyecta su influencia de una manera directa sobre las realidades morales, psicológicas y sociales BUSTAMANTE DONAS, J.: «Hacia la cuarta generación de Derechos Humanos: repensando la condición humana en la sociedad tecnológica», *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología Sociedad e Innovación*, N° 1, 2001, pág. 3.

<sup>125</sup> MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal del crowdfunding», *Quincena Fiscal*, N° 14, 2015, pág. 60.

**CAPÍTULO II**

**ASPECTOS JURÍDICOS DEL CROWDFUNDING  
COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN  
SOCIALMENTE INNOVADOR**





# 1. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DEL CROWDFUNDING

## 1.1. Elementos esenciales para la conformación del crowdfunding

Dada la novedad, la precaria regulación jurídica y la escasa literatura doctrinal sobre esta figura, resulta imprescindible, antes de aprehender el estudio jurídico tributario del crowdfunding, realizar una serie de consideraciones iniciales a través de las cuales se conceptualizará el término y se expondrán sus características fundamentales. Posteriormente, se procederá al análisis de los diferentes modelos de crowdfunding existentes, dada la importancia que dicha tipología tiene en relación con los aspectos fiscales de esta novedosa figura, ya que su regulación tributaria dependerá, tal y como se expondrá a continuación, del tipo de financiación ante el que nos encontremos.

Tal y como se ha puesto de manifiesto a lo largo de los epígrafes precedentes, una de las consecuencias más devastadoras de la crisis económica ha sido la retracción del crédito, lo que ha supuesto un amplio recorte de las fuentes de financiación de proyectos y empresas tradicionales. La indisponibilidad de la obtención de crédito en condiciones razonables, junto con la creciente desconfianza de los ciudadanos en los poderes públicos para la solución de sus problemas y el cuestionamiento del papel de las entidades bancarias han sido los factores principales que han dado lugar a la necesidad de nuevos e innovadores instrumentos de financiación.

Sin duda, de entre los citados instrumentos de financiación alternativa, el que mayor repercusión ha tenido, tanto a nivel global como en nuestro país, ha sido el denominado crowdfunding<sup>126</sup>.

Pese a que el término crowdfunding ha comenzado a popularizarse en los últimos años, su origen debe situarse sin duda en el ámbito de la microfinanciación. Incluso, algunos autores entienden el crowdfunding como una forma de microfinanciación que ha emergido gracias a Internet<sup>127</sup>.

---

<sup>126</sup> La DGT, en su Consulta Vinculante V1811-16, de 25 de abril de 2016, amplía la lista de términos que hacer referencia a este tipo de financiación, estableciendo que puede también denominarse "cuestación popular", "financiación colectiva", "microfinanciación colectiva" o "micromecenazgo".

<sup>127</sup> GABISON, G.: *Understanding Crowdfunding and its Regulations. How can Crowdfunding help ICT Innovation?*, Publications Office of the European Union, 2015.

Las actuaciones que el mismo encierra entran dentro de los parámetros de la financiación tradicional: donaciones, inversiones en una empresa a cambio de acciones, préstamos... Se trata por tanto de figuras jurídicas conocidas que, sin embargo, por las características y requisitos existentes en el crowdfunding adquieren un nuevo significado, ya que comporta una serie de peculiaridades que tienen su causa en dos factores sin los cuales habría sido imposible el nacimiento de esta nueva figura: el factor tecnológico, y el factor social.

En cuanto al primero de ellos, al que ya nos referimos anteriormente y de forma más detallada, la singularidad del crowdfunding radica en que el emprendedor que necesita financiación la va a conseguir a través de una plataforma electrónica, es decir, a través de una página web en la que los potenciales aportantes podrán conocer los detalles de la empresa que se quiere realizar<sup>128</sup>. Internet y, en concreto las plataformas P2P, P2B<sup>129</sup> y las webs de red social han creado, en los últimos años, un ambiente ideal para la proliferación de este tipo de instrumentos, dando lugar, incluso, al nacimiento de la moneda electrónica<sup>130</sup>.

Asimismo, el factor social supone la base fundamental del crowdfunding, ya que para que la financiación en masa pueda materializarse, se hace necesaria la acción comunitaria, es decir, la intervención del *crowd*<sup>131</sup>. La misma posibilita que pequeñas

---

<sup>128</sup> El término “plataforma” ha sido el escogido para la denominación del intermediario por la *Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial*, si bien, en otros países, como es el caso de Estados Unidos, se utiliza el término “portal”, refiriéndose a los intermediarios como “funding portals” (Título III de la Jumpstart Our Business Startups Act). El término “portali” ha sido también el escogido por la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB) en Italia, *vid.* CONSOB: *Cosa devi assolutamente sapere prima di investire in una "start-up innovativa" tramite portali on-line*, 2015. Disponible en: <http://www.consob.it/web/investor-education/crowdfunding>. [Visitada el 3 de junio de 2015].

<sup>129</sup> Las redes P2P (peer to peer o redes entre pares o iguales) son sistemas de intercambio de información o interacción entre iguales, que pueden realizar el mismo tipo de operaciones. Se trata de “un cambio de paradigma en el modo de implementar sistemas distribuidos, es decir, una forma diferente de intercambio de información y de interacción. Los sistemas P2P permiten que los nodos individualmente dialoguen entre sí con el objetivo de proveer o utilizar un determinado recurso o servicio, en lugar de interactuar con servidores centrales”, BORDIGNON, F. y TOLOSA, G.: «Redes Compañero a Compañero (P2P): conceptos y tendencias de aplicación», *Novática: Revista de la Asociación de Técnicos de Informática*, N° 166, 2003. Por su parte, las siglas P2B (peer-to-business), hacen referencia al modelo de persona a negocio, ya que las redes pueden poner en contacto para la consecución de financiación a particulares con empresas.

<sup>130</sup> Sobre este particular, *vid.* GUERRIERI, G.: *La moneta elettronica. Profili giuridici dei nuovi strumenti di pagamento*, Il Mulino, 2015.

<sup>131</sup> La accesibilidad para los sujetos participantes ha sido puesta de manifiesto por LISI y VIOLANTE: “L’idea del *crowdfunding* è molto semplice: mettere in contatto soggetti che hanno necessità di reperire capitali, per sviluppare un’idea, un progetto, un prodotto o avviare un’impresa, con un’ampia platea di finanziatori attraverso l’impiego del *web*, dei *social media* e dei sistemi di pagamento elettronici”, en LISI,

inversiones individuales, a priori de poca importancia, se conviertan en una gran inversión que permita la puesta en marcha de la empresa en cuestión. Es tal la importancia de la comunidad en relación a este fenómeno, que en un primer momento las inversiones se realizaban solo en forma de donación para el desarrollo de iniciativas creativas e innovadoras que contribuyeran al bien común y que por lo tanto generaran oportunidades para la sociedad<sup>132</sup>.

Este tipo de implicaciones colectivas ya se venían realizando con anterioridad en el seno de otra figura que, a nuestro entender, puede ser considerada como el germen del crowdfunding: el crowdsourcing. El crowdsourcing es un término anglosajón que puede traducirse como “colaboración abierta distribuida” y que tiene lugar cuando se produce una convocatoria abierta a un grupo de personas para la realización de tareas que, tradicionalmente, realizarían profesionales del sector. Puede entenderse, tal y como expresa HOWE, como una forma de resolución de los problemas a través de una acción comunitaria, por lo que, evidentemente, se trata de una innovación social<sup>133</sup>.

Esta figura se basa en la actuación colectiva y social, lo que SUROWIECKI ha definido como la “sabiduría de las masas” o “inteligencia colectiva” entendida como la evidencia de que las decisiones tomadas por un grupo de personas y el apoyo social dan lugar a mayores posibilidades de éxito<sup>134</sup>.

En el crowdsourcing no existe una inversión económica por parte de un sujeto, sino que lo que aportan los sujetos participantes son sus conocimientos que, en algunos casos pueden ser recompensados y en otros no. Se trata por tanto de una ayuda mutua a través de un procedimiento que consiste en que un sujeto presenta un determinado

---

P. y VIOLANTE, E.: «Crowdfunding: Implicazioni IVA dei modelli con ritorno nono finanziario», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, N° 27, 2016, pág. 2645.

<sup>132</sup> Este aspecto ha sido puesto de manifiesto por PIATTELLI “Il crowdfunding funziona sul presupposto che tante piccole Somme, se messe insieme, possono diventare rilevanti; i social media consentono di realizzare il medesimo risultato: tante piccole azioni indirizzate nella medesima direzione così come l’interesse manifestato da molti per il medesimo evento, fatto, azione o principio, creano reazioni a catena ed effetti importanti, che non si sarebbero ottenuti singolarmente PIATTELLI, U.: *Il crowdfunding in Italia. Una regolamentazione all’avanguardia o un’occasione mancata?*, G. Giappichelli Editore, 2013, pág. 7.

<sup>133</sup> HOWE, J.: *Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business*. Crown Publishing Group, 2009. El autor definió por primera vez el crowdsourcing en el año 2006 como “the process by which the power of the many can be leveraged to accomplish feats that were once the province of a specialized few”, en HOWE, J.: «The rise of crowdsourcing», *Wired magazine*, 2006, pág. 5.

<sup>134</sup> SUROWIECKI, J.: *The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business*. Doubleday. 2004.

problema y otros, la comunidad, aportan sus conocimientos para resolverlo. En esta figura también aparecen las dos características del crowdfunding anteriormente señaladas: el factor tecnológico (se realiza a través de similares plataformas electrónicas) y, como se ha indicado, también el social<sup>135</sup>.

La relación entre ambas figuras puede observarse incluso en la definición que de las mismas han realizado algunos autores como KAPPEL, que entiende el crowdfunding como una estrategia basada en la creación de una convocatoria abierta a la financiación de un proyecto, habitualmente vía Internet y redes sociales por parte de una multitud de personas que aportan en general pequeñas cantidades, pasando a ser reconocidos como parte del mismo. Al igual que en el caso del crowdsourcing, el crowdfunding tiene un objetivo más allá de su definición estricta, esto es, la implicación afectiva en un proyecto<sup>136</sup>.

Como una evolución de estos fenómenos colectivos surge el crowdfunding, avivado por un entorno de crisis económica y cuyo crecimiento ha sido notable en los años más recientes.

## 1.2. Concepto de crowdfunding

Antes de entrar en una explicación pormenorizada de este fenómeno, es necesario advertir que, como en cualquier cambio emergente, las definiciones de crowdfunding, tanto académicas como populares, se encuentran en un estado de cambio evolutivo, lo que supone una modificación constante del término. Lo mismo ocurre cuando nos aproximamos al ámbito jurídico, ya que no existe una definición concreta en la normativa nacional o internacional sobre qué ha de entenderse por crowdfunding, si bien los Estados están comenzando a regular poco a poco este instrumento mediante legislaciones internas.

Pese a las escasas fuentes materiales relativas a este fenómeno, a continuación trataremos de otorgar una idea clara del significado del crowdfunding, esbozando,

---

<sup>135</sup> HOWE establece que, a partir del crowdsourcing surgen cuatro formas diferentes de colaboración colectiva: crowdcreation (creación colectiva), crowdvoting (votación colectiva), crowdwisdom (sabiduría colectiva) y crowdfunding (financiación colectiva). *Vid.* HOWE, J.: «The rise of crowdsourcing», *Wired magazine*, 2006.

<sup>136</sup> KAPPEL, T.: «Ex Ante Crowdfunding and the Recording Industry: A Model for the U.S.», *Loyola of Los Angeles Entertainment Law Review*, 375, 2009, pág. 376.

finalmente, un concepto propio y actualizado del mismo, basándonos tanto en las fuentes doctrinales como en las más actuales reformas legislativas en torno a esta figura.

Como primera aproximación, podemos indicar que la idea básica sobre la que gira este instrumento es la obtención de financiación para un determinado proyecto a través de la participación colectiva, es decir, una serie de personas que hacen red para conseguir los recursos necesarios para la realización de un proyecto<sup>137</sup>. Se trata de una forma de captación de fondos a través de aportantes (los cuales suelen ser personas físicas) que realizan aportaciones de capital para la financiación de un proyecto. ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA pone énfasis en la idea del esfuerzo colectivo de los sujetos que “ponen en común sus recursos para apoyar un proyecto concreto iniciado por otras personas u organizaciones”<sup>138</sup>.

Pese a que la aportación individual puede no ser significativa, la singularidad del crowdfunding radica en que el conjunto de participantes (el crowd) hace que en su totalidad la contribución sea relevante. Estas inversiones se desarrollan a través de plataformas de financiación participativas de páginas web mediante las que se pone en contacto a los emprendedores y a los potenciales aportantes<sup>139</sup>. Y es precisamente esa plataforma la que permite la puesta en contacto de los sujetos, relación que, si no fuera por las posibilidades tecnológicas, seguramente no se podría haber producido en ningún momento<sup>140</sup>.

El crowdfunding supone la financiación de una empresa o proyecto a través de un grupo de individuos, en vez de realizarse dicha financiación por medios tradicionales

---

<sup>137</sup> GIMENO RIBES se refiere a un anuncio, el cual ha de estar “realizado en Internet a través de una plataforma informática, una página web, que oferta la posibilidad de que terceros realicen una serie de aportaciones en la cuantía que estimen oportuna a un proyecto empresarial cuyas características son descritas de manera sucinta en dicha plataforma”, en GIMENO RIBES, M.: «Aproximación a la naturaleza jurídica del crowdfunding», *Revista de Derecho Mercantil*, N° 291, 2014, pág. 455.

<sup>138</sup> ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA, S.: «Financiación para empresas innovadoras: capital riesgo, business angels, crowdfunding», *Diario La Ley*, N° 8033, 2013, pág. 4.

<sup>139</sup> Como ejemplos destacados de plataformas de crowdfunding pueden citarse los siguientes: Lanzanos.com, Goteo.org, Verkami.com, Kickstarter.com, Ulule.com, Proyeegt.com, Crowdfunder.com, Crowdrise.com o Quirky, entre otras.

<sup>140</sup> Así lo establecen IOSIO y VALENTINUZ cuando afirman que: “La possibilità di entrare in contatto con un’ampia platea di “finanziatori”, è resa possibile dall’impiego delWeb, dei Social Media, e dei sistemi di pagamento elettronici; la raccolta delle risorse monetarie avviene attraverso la creazione di piattaforme specializzate, che svolgono la funzione di intermediario”, en IOSIO, C. Y VALENTINUZ, G.: *Fare impresa con il crowdfunding*, IPSOA, 2016, pág. 27.

como pueden ser los bancos. Así, una de las características fundamentales de esta figura, es que no existen intermediarios, sino que los aportantes actúan directamente con el empresario, y lo hacen a través de una plataforma de internet<sup>141</sup>.

Puede afirmarse entonces que en este tipo de transacciones participan tres grupos de sujetos diferenciados: los emprendedores, los aportantes y los gestores de la plataforma tecnológica que permite dichas operaciones.

Algunos autores, como MARTÍNEZ MUÑOZ o GIMENO RIBES, denominan a los individuos que realizan la aportación como mecenas<sup>142</sup>. No podemos estar de acuerdo con esta afirmación, ya que sí podrían ser mecenas en el caso del crowdfunding donaciones, pero no en las tipologías que llevan aparejada una contraprestación para la persona que aporta financiación. En este último caso, estaremos ante una verdadera inversión con posterior remuneración, por lo que nos parece más preciso denominar aportantes a aquellos individuos que realizan las aportaciones en el crowdfunding. Esta es la denominación que utilizaremos a lo largo del presente trabajo, porque tampoco parece correcto designarlos como inversores, ya que esta calificación queda reservada a aquellos casos en los que existe un ánimo de lucro o beneficio económico. Por ello, con carácter general, nos referiremos a los sujetos que otorgan la aportación como aportantes.

El crowdfunding supone entonces un verdadero sistema de oferta y demanda, en el que los emprendedores serían los demandantes de la financiación y los potenciales aportantes constituyen la oferta del mercado, siendo imprescindible además una tercera pieza que es la base P2P, que otorga la oportunidad de un acceso para todos en las mismas condiciones, y que diferencia al crowdfunding de otro tipo de instrumentos financiadores<sup>143</sup>.

---

<sup>141</sup> SCHWIENBACHER, A. y LARRALDE, B.: «Crowdfunding of small entrepreneurial ventures», *Oxford University Press*, 2010, pág. 4.

<sup>142</sup> *Vid.* GIMENO RIBES, M.: «Aproximación a la naturaleza jurídica...», *op.cit.* pág. 455 y MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal...», *op.cit.* pág. 65.

<sup>143</sup> A este respecto resulta muy interesante el trabajo de AGRAWAL, A.; CATALINI, C. y GOLDFARB, A.: «The geography of crowdfunding». *NBER Working Paper*, 2011. Los autores señalan que seguramente la principal característica del crowdfunding sea la dispersión geográfica de los inversores, facilitada por el sitio web, y que supone las mismas posibilidades para todos los participantes. En palabras de los autores «The geographic dispersion of investment evident in our data implies that crowdfunding in our setting largely overcomes the distance-related economic frictions usually associated with financing entrepreneurial ventures. That is not because the artist-entrepreneurs seeking financing on this site are not early stage. To

Además, existen también disparidades con respecto a otro tipo de financiaciones en lo que se refiere a los objetivos de los emprendedores que optan por el crowdfunding, ya que los proyectos que optan por el crowdfunding tienen diversidad de objetivos, que no siempre tienen que ser la apertura de una empresa o negocio, sino que, por ejemplo, puede tratarse de la iniciación de un proyecto en particular de una sola vez, como la organización de un evento<sup>144</sup>.

Y es que el crowdfunding no puede restringirse sólo al ámbito de la financiación empresarial, ya que, en muchas ocasiones, los aportantes no participan solo con recursos económicos, sino que prestan a los emprendedores otro tipo de medios como pueden ser sus conocimientos empresariales, publicidad, apoyo antes, durante y después de la vida del proyecto... Se crean así redes que van más allá del puro ámbito económico, entrando directamente en el entorno social de los ciudadanos, y es que, no podemos olvidar, tal y como se refirió anteriormente, que el origen del crowdfunding se encuentra en el crowdsourcing, una figura cuya esencia se fundamenta en el apoyo y ayuda social. Incluso en las modalidades de crowdfunding en las que el aportante espera un rendimiento económico, sus objetivos pueden ser heterogéneos.

En efecto, y tal como lo afirma RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL “el crowdfunding es, sobre todo, una manifestación más de los movimientos sociales de implicación comunitaria y acción colectiva”<sup>145</sup>.

Más rotundo es el pronunciamiento de McCAUSLAND en relación a la vertiente social de esta figura: “Sus múltiples sinónimos paragan una idea interesante en estos tiempos líquidos; sea «micromecenazgo» o «financiación colectiva» el nombre que

---

the contrary, they are unsigned artists seeking capital to record their first album. Most are young, have limited reputations as artists or entrepreneurs, and appear to have minimal resources. Instead, it appears that the online platform provides an environment purposely designed for early stage entrepreneurs where they can showcase prototypes of their music, present a business plan outlining how they will spend their funds, and directly pitch their project to a community of online investors. In this way, and consistent with prior research in retail and advertising that examines how the online setting allows people to overcome offline barriers to market transactions, the platform can help reduce market frictions associated with geographic distance”.

<sup>144</sup> MOLLICK, E.: «The dynamics of crowdfunding: An exploratory study», *Journal of Business Venturing*, Nº 29, 2014, pág. 3.

<sup>145</sup> RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, T.: «El crowdfunding: una forma de financiación...», *op.cit.* pág. 102. Es más, tal y como continúa expresando la autora “la creación de comunidades sociales y el aprovechamiento de las ventajas del hacer colectivo se han venido reflejando en numerosas iniciativas para la co-creación artística y cultural, la distribución, el uso y la explotación colectivas”.

adopte, a lo que esta alternativa de financiación apela es a la cooperación colectiva, es decir, a la idea de comunidad. Porque una organización puede pensar en sacar adelante una campaña, una publicación o un proyecto, pero si esa entidad no tiene comunidad, también en Internet, que se prepare para el fracaso”<sup>146</sup>.

Más allá de las conceptualizaciones doctrinales y, pese a que, como se ha indicado, el crowdfunding es un concepto novedoso y su normativa al respecto escasa, en la actualidad algunas instituciones comienzan a ser conscientes de la importancia de la financiación colectiva con respecto a los modelos de financiación tradicionales. Ello fue lo que llevó a la Comisión Europea a la realización de una consulta pública con el objetivo de valorar el potencial del crowdfunding en la Unión<sup>147</sup>.

Con base en esta consulta, la Comisión Europea publicó en el año 2014 la Comunicación “Liberar el potencial de la microfinanciación colectiva en la Unión Europea”, que determina el concepto de crowdfunding para esta institución. Ahora bien, es necesario tomar en consideración que, si bien este es el primer documento en el que se expone la importancia de este tipo de financiación, como sabemos, las comunicaciones carecen de carácter normativo, por lo que tampoco en este documento encontramos una definición legal de crowdfunding.

Sin embargo, resulta interesante la conceptualización que realiza del crowdfunding, determinando que es una forma de financiación emergente a través de la cual se conecta a aquellos que pueden aportar dinero (u otros bienes) con los que necesitan financiación: “la microfinanciación colectiva encierra un enorme potencial para complementar las fuentes tradicionales y contribuir a la financiación de la economía real”<sup>148</sup>.

---

<sup>146</sup> McCausland, E.: «Sin comunidad no hay crowdfunding», *Profesiones*, N°147, 2014, pág. 36.

<sup>147</sup> Consulta pública realizada entre el 3 de octubre y el 31 de diciembre de 2013. La misma puede consultarse en: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/consultations/2013/crowdfunding/docs/consultation-document\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/crowdfunding/docs/consultation-document_en.pdf). La propia Comisión en el citado documento justifica la necesidad de la realización de la consulta para la determinación de los retos que el crowdfunding conlleva para la Unión Europea.

<sup>148</sup> COMISIÓN EUROPEA: *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Liberar el potencial de la microfinanciación colectiva en la Unión Europea*, 2014 [COM (2014) 172 final], pág. 2.



Siguiendo a SAJARDO MORENO, podemos concluir afirmando que el crowdfunding supone la incorporación a la financiación tradicional de una serie de principios novedosos, a saber<sup>149</sup>:

- La lógica del crowdsourcing, que como se ha indicado consiste en la colaboración de colectividades inteligentes actuando para la consecución de un proyecto u objetivo común.

- La importancia del ciudadano como parte de la sociedad, pudiendo participar tanto como promotor de los proyectos como financiador de los mismos.

- La creación de comunidades que no solo se dedican a la financiación de los proyectos, sino, en muchas ocasiones, al apoyo posterior de los mismos.

- Unión entre las tradicionales y las más novedosas formas de participación: voluntariado, implicación, donación, activismo y redes.

### **1.3. Ventajas e inconvenientes del crowdfunding como medio de financiación de iniciativas emprendedoras**

Como se desprende de las conceptualizaciones anteriores, las ventajas que comporta el crowdfunding son notables, ya que significa una financiación alternativa para jóvenes empresas y emprendedores que tienen cada vez más difícil el acceso a fuentes de financiación tradicionales, es decir, consigue democratizar el acceso a la financiación de proyectos empresariales. El emprendedor considera a los aportantes que invierten en su proyecto como personas afines al proyecto, a sus inquietudes y como sus mejores prescriptores de su propio producto o servicio ya que ambas partes trabajan para un objetivo común de éxito.

CEJUDO y RAMIL ahondan todavía más en el significado del término y estiman que, además de las características anteriormente señaladas, el crowdfunding supone una serie de ventajas adicionales con respecto a otros tipos de financiación ya que, según sus propias palabras “es una herramienta y una oportunidad para incorporar una serie de

---

<sup>149</sup> SAJARDO MORENO, A.: «Nuevos instrumentos de financiación para el sector no lucrativo: el reto del crowdfunding social», Cooperativismo y Desarrollo, N° 108, 2016, pág. 3.

principios y formas de trabajo que faciliten el acercamiento entre la sociedad y los proyectos sociales que apoya”<sup>150</sup>.

Además, el crowdfunding presenta una serie de aspectos innovadores que suponen un beneficio en comparación con otros modelos de financiación, ya que por ejemplo, este tipo de financiación permite probar la popularidad o éxito del proyecto incluso antes de comenzar.

Otra característica de esta figura que supone sin duda una ventaja respecto a otras es la inmediatez de la relación entre aportante y emprendedor<sup>151</sup>. El crowdfunding es un instrumento de intercambio directo entre los agentes implicados, lo que da lugar a un menor número de transacciones, lo que a largo plazo supone un desembolso económico también menor<sup>152</sup>.

Esta forma de financiación puede conllevar beneficios también para los aportantes, y no solo de índole económica, sino también social, e incluso, personal. Como indican IOSIO y VALENTINUZ para el inversor se trata de una experiencia emocional, que le permite obtener un vínculo con el promotor del proyecto, participando en el proceso de creación y de desarrollo<sup>153</sup>.

Ahora bien, pese a que el crowdfunding ha resultado ser una posible solución a la problemática de la financiación de los emprendedores y, como hemos visto, se alza como

---

<sup>150</sup> CEJUDO, A. y RAMIL, X.: *Crowdfunding... op.cit.* pág. 3.

<sup>151</sup> Así lo entienden RÖTHLER y WENZLAFF: “This ‘disintermediation’ can be observed as well in the area of crowdfunding. Money seekers can now bypass banks, venture capitalists, business angels or public financing regimes thus making funding processes more transparent and democratic. These traditional mediators see the rise of crowdfunding as competition or even a threat for their business models. There is however, a potential benefit for the traditional mediators as well - they can use crowdfunding to find innovative ideas and use the “wisdom of the crowd” to estimate the success of a start-up or a project in the creative industries. En RÖTHLER, D. y WENZLAFF, K.: «Crowdfunding Schemes in Europe», *European Expert Network on Culture*, 2011, pág. 5.

<sup>152</sup> En este sentido se han pronunciado CUESTA et. al en su definición del crowdfunding “constituye una alternativa donde los agentes con excedentes de recursos y los agentes deficitarios se encuentran directamente –o casi directamente- en el mercado, hecho favorecido por las innovaciones digitales que permiten que el conocimiento de unos y otros sea más rápido y confiable. Esto, por tanto, permite que diferentes costes, sobre todo de transacción, se reduzcan enormemente, permitiendo que la interacción de la oferta y la demanda se dé con menores fricciones”, en CUESTA, C.; FERNÁNDEZ DE LIS, S.; ROIBAS, I.; RUBIO, A.; RUESTA, M.; TUESTA, D. y URBIOLA, P.: «Crowdfunding en 360º: alternativa de financiación en la era digital», *Revista de Bolsa y Mercados Españoles*, 2014, pág. 3.

<sup>153</sup> IOSIO, C. Y VALENTINUZ, G.: *Fare impresa con il crowdfunding...*, *op.cit.* pág. 43.

una herramienta de gran utilidad, conlleva también una serie de inconvenientes a los que no podemos dejar de hacer referencia.

En primer lugar, aunque el crowdfunding tiene la ventaja de poder testear el éxito del proyecto, debe tenerse en cuenta la otra cara de la moneda: la posibilidad de plagio de la idea original. Una de las principales dificultades que entraña la financiación de un proyecto a través del crowdfunding es que, al producirse una exposición pública del mismo durante un determinado periodo de tiempo, otros emprendedores puedan copiar la idea e incluso, adelantarse a la realización de la misma, lo que supondría que los potenciales aportantes perdieran el interés por el producto o idea.

En segundo lugar, si bien la publicidad para un proyecto en una plataforma electrónica, tal y como se indicó anteriormente, resulta una ventaja frente a otros competidores, esa misma publicidad se tornará dañina en caso de que el citado proyecto no consiga la financiación necesaria o de que la empresa no esté finalmente a la altura de lo esperado por los aportantes. La utilización del crowdfunding supone una exposición pública que puede conllevar dificultades para la atracción de aportantes para futuros proyectos.

La diferencia de financiación según el tipo de proyecto puede presentarse como una tercera desventaja. Es lo que se conoce como “polarización de iniciativas”, que supone que dada la naturaleza de la figura, los potenciales aportantes tendrán una mayor consideración por ciertos proyectos en virtud de sus características. Debido a que en su origen el crowdfunding existía solo en sus tipologías de donación y recompensa, ha sido mayor, al menos hasta el momento actual, la tendencia a la financiación de iniciativas culturales, relacionadas sobre todo con el ámbito cinematográfico y cultural<sup>154</sup>.

Otro posible inconveniente de la financiación a través de crowdfunding es que el inversor, en muchas ocasiones, es una persona que no se dedica profesionalmente a la financiación de proyectos, lo que puede generar inseguridad en el potencial aportante. La novedad de la figura del crowdfunding supone un obstáculo a la inversión. Son muchos los aportantes que, por falta de información o por temor al fraude prefieren invertir sus

---

<sup>154</sup> X.NET: *Experiencias de CROWDFUNDING en el Estado español y Cataluña: Principales características, retos y obstáculos. Inspiración y recomendaciones para un instrumento más sólido de financiación transversal colectiva, pública y privada de la cultura*, 2012. [Visitada el 3 de junio de 2014]. Disponible en: [http://whois-x.net/img/crowdfunding\\_cast.pdf](http://whois-x.net/img/crowdfunding_cast.pdf).

ahorros en otro tipo de productos, ya que este tipo de figuras se enmarcan dentro de la llamada *shadow banking*, es decir, aquella intermediación que está fuera del sistema bancario tradicional o que directamente no es bancaria<sup>155</sup>.

Por último, y en ello profundizaremos con más detenimiento en ulteriores epígrafes, uno de los inconvenientes más importantes en la actualidad en relación con este tipo de financiación es su insuficiente regulación jurídica. En nuestro país no existe un marco jurídico específico que regule el crowdfunding, lo que supone una inseguridad jurídica tanto para el aportante como para el emprendedor. Se hace necesario el establecimiento de una normativa específica y de un marco impositivo que permita la inversión privada. Pese a que la *Ley 5/2015* ha supuesto un avance en este sentido, los eventuales aportantes pueden verse todavía desprotegidos ante posibles fraudes, más allá de la falta de incentivos fiscales que suponen también un menoscabo respecto de la financiación tradicional.

## **2. NATURALEZA JURÍDICA DE LAS DIFERENTES TIPOLOGÍAS DE CROWDFUNDING**

### **2.1. Tipos de crowdfunding**

Una vez esbozado el concepto de crowdfunding se hace necesario establecer, para obtener una completa visión de esta novedosa figura, cuáles son los tipos de financiación colectiva que se están llevando a la práctica en la actualidad. Esta distinción resulta imprescindible de cara al establecimiento de las responsabilidades tributarias de los agentes implicados, ya que las mismas serán diferentes en función de la naturaleza del negocio jurídico que comprendan.

---

<sup>155</sup> Este tipo de intermediación ha sido analizada por la Comisión Europea en el “Green Paper on Shadow Banking”, en el que se establece una definición de lo que ha de entenderse por banca en la sombra. La Comisión la conceptualiza basándose en dos características fundamentales: “the system of credit intermediation that involves entities and activities outside the regular banking system. This definition implies the shadow banking system is based on two intertwined pillars. First, entities operating outside the regular banking system engaged in one of the following activities: accepting funding with deposit-like characteristics; performing maturity and/or liquidity transformation; undergoing credit risk transfer; and using direct or indirect financial leverage. Second, activities that could act as important sources of funding of non-bank entities. These activities include securitisation, securities lending and repurchase transactions (“repo”), en COMISIÓN EUROPEA: *Green Paper on Shadow Banking*, 2012. [Consultada el 3 de octubre de 2014]. Disponible en: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/bank/docs/shadow/green-paper\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/shadow/green-paper_en.pdf).

El fenómeno estudiado, por su atipicidad, no resulta de fácil encuadre en una sola figura jurídica, ya que, como se ha llegado a calificar, cuenta con un carácter poliforme<sup>156</sup>. Por esta razón, la financiación colectiva se va a bifurcar en dos ramas bien diferenciadas con motivo de la posible contraprestación que pudiera llegar a existir para el inversor, teniendo, cada una de las clases, una naturaleza jurídica distinta.

Como ya se apuntó, el crowdfunding comenzó siendo una forma de mecenazgo, más concretamente de micromecenazgo, que posteriormente ha ido adaptándose a otras figuras jurídicas ya existentes en nuestro ordenamiento, como pueden ser la compraventa o el préstamo, si bien con las particularidades señaladas y siempre con base en una ciberplataforma que favorece la transacción.

En primer lugar, habrá que tener en cuenta si la financiación colectiva tiene como objeto la inversión para la obtención de una rentabilidad o, por el contrario, si la misma se realiza por otras razones, como puede ser el reconocimiento. En base a esta diferenciación, pueden establecerse ya dos grandes clases de crowdfunding: aquel que supone una inversión con retorno económico o financiero y, por otra parte, aquella aportación de la que no se espera retorno alguno o que el mismo no sea monetario.

Tomando en consideración estas distinciones surgen dos subtipos de cada una de ellas, ya que si no hay ninguna clase de contraprestación, o si la misma es intangible estaríamos ante una verdadera donación, y en caso de que la hubiera, sería esta una recompensa. Si lo que se produce es una inversión financiera, esta puede tener también dos variantes: la compra de acciones o participaciones o bien tomar la forma de un préstamo.

Con base en estas características, en la actualidad se ha llegado al consenso sobre la existencia de cuatro modalidades fundamentales de crowdfunding: donaciones, recompensas, préstamos y participación en el capital. No obstante, como se examinará posteriormente, pueden llegar a darse algunas operaciones de carácter mixto, como es el caso de aquellas que encierran una parte de donación y una parte de compraventa.

Así lo ha afirmado la propia Comisión Europea, estableciendo que el crowdfunding puede adoptar muchas formas, desde la donación simple hasta las

---

<sup>156</sup> Vid. GIMENO RIBES, M.: «Aproximación a la naturaleza jurídica...», pág. 453.

inversiones de capital: “hace simplemente referencia a un canal de financiación, que puede utilizarse de muy distintas maneras. La gente puede hacer donaciones y en este caso se trataría de una microfinanciación colectiva basada en donaciones, si se recaudan para un proyecto específico y durante un tiempo determinado valiéndose para ello de internet y de los medios sociales. No obstante, las campañas de microfinanciación colectiva pueden también ofrecer a los contribuidores algo a cambio de su dinero. Si lo que reciben es algo simbólico, como la oportunidad de participar en la experiencia cultural que financian (p.ej., aparecer como extras en una película) o un producto desarrollado y elaborado con los fondos recaudados, podemos hablar de microfinanciación colectiva basada en recompensas o preventas. Todas estas formas de microfinanciación colectiva pueden designarse como «micromecenazgo». Otras campañas de microfinanciación colectiva ofrecen algún tipo de remuneración financiera. La modalidad de participación en beneficios ofrecería una parte de los futuros beneficios obtenidos por el proyecto que se financia. La microfinanciación colectiva basada en valores mobiliarios supone la emisión de valores de renta fija o variable destinados a los contribuidores. La diferencia con respecto a una OPI, por ejemplo, radica en que los valores emitidos no suelen negociarse en un mercado secundario ni se realiza ningún aseguramiento de la emisión. La microfinanciación colectiva de participación en beneficios y basada en valores puede designarse como «microinversión colectiva». Por último, quienes recurren a campañas de «micropréstamo colectivo» toman dinero prestado del público y se comprometen a devolver el capital en condiciones predefinidas con (o, en algunos casos, sin) intereses”<sup>157</sup>.

Así, las operaciones realizadas en el seno del crowdfunding dan lugar a la clasificación de esta figura en cuatro tipos diferenciados:

1. Crowdfunding basado en donaciones (Donation-based crowdfunding).
2. Crowdfunding basado en recompensas (Reward-based crowdfunding).
3. Crowdfunding basado en préstamos (Lending-based crowdfunding).

---

<sup>157</sup> COMISIÓN EUROPEA: *Liberar el potencial de la microfinanciación colectiva...op.cit.* pág. 3.

4. Crowdfunding basado en la participación en el capital que pretende el retorno mediante beneficios, rentas y acciones y/o participaciones (Equity-based crowdfunding)<sup>158</sup>.

Además de estas cuatro tipologías, a las que se hace referencia (aunque no todas ellas se regulen) en las diferentes normativas aprobadas hasta el momento en materia de crowdfunding, podríamos hablar de otras dos, si bien no se desarrollarán en capítulos posteriores por poder incardinarse dentro de alguna de las tipologías generales anteriormente indicadas.

Algunos autores establecen que una quinta categoría es el crowdfunding “híbrido”, que supondría la unión, en una misma operación, de diferentes modalidades. Es cierto, y así podrá comprobarse al analizar los efectos tributarios derivados de las actividades de crowdfunding, que en ocasiones, la línea divisoria entre uno y otro tipo, puede llegar a difuminarse. Así ocurre, por ejemplo, cuando en el crowdfunding recompensas, la recompensa está muy por debajo del valor de la aportación, por lo que, todo aquello que exceda del valor de esa contraprestación, deberá considerarse donación.

En este caso, estaríamos ante una operación que puede encuadrarse en dos modalidades diferentes, y es a esto a lo que algunos autores califican como híbrido. Sin embargo, en nuestra opinión, resulta más correcto diferenciar ambas tipologías, ya que, los efectos tributarios que tendrán que soportar los sujetos, serán diferentes. Así, tributarán por un lado respecto de las donaciones y, por otro, respecto de las recompensas, por lo que más que un híbrido, la operación entraña dos figuras jurídicas diferenciadas.

Por último, en fechas recientes han comenzado a surgir algunas plataformas dedicadas al llamado “royalty crowdfunding”, que en nuestro país puede denominarse como crowdfunding basado en regalías. A través del mismo, el inversor recibe un porcentaje de una fuente de ingresos determinada, y que puede relacionarse con una participación de regalías en la propiedad intelectual de una sociedad y los ingresos que genera. En síntesis, se trata de una inversión en los beneficios que se produzcan, por lo

---

<sup>158</sup> A lo largo del presente trabajo nos referiremos a esta clase de crowdfunding como equity crowdfunding o crowdfunding de participación en el capital indistintamente, ya que representa la clase de financiación participativa por aumento de capital.

que, en nuestra opinión, esta no deja de ser una subcategoría que puede encuadrarse dentro del crowdfunding basado en la participación en el capital<sup>159</sup>.

La diferenciación entre los tipos de financiación adquiere una especial relevancia, ya que sus implicaciones jurídicas, fiscales y económicas dependerán de la figura jurídica dentro de la que se enmarquen. Por ello resulta de especial interés determinar cuál es la verdadera naturaleza jurídica de estas distintas modalidades de crowdfunding, pues de ello dependerá su articulación. Los sucesivos epígrafes versarán sobre este particular, mediante una exposición más detallada de sus características específicas, lo que supondrá la base para la posterior determinación de sus consecuencias tributarias.

## **2.2. Naturaleza jurídica de las modalidades de crowdfunding**

Pese a que el presente trabajo va a centrarse en los aspectos tributarios de la financiación colectiva, resulta imprescindible, antes de comenzar a desgranar las consecuencias que para los sujetos implicados tendrán las diferentes tipologías de crowdfunding, determinar cuál es la naturaleza jurídica de cada una de ellas.

La clasificación jurídica de las diferentes modalidades va a venir determinada por las relaciones existentes entre los promotores y los aportantes del proyecto de crowdfunding, que son las que van a delimitar las consecuencias jurídicas de las operaciones, tanto en el ámbito civil y mercantil, como en lo relativo a los efectos tributarios.

Dependiendo de las características concretas de cada operación, nos encontraremos con una figura distinta, e incluso, en ocasiones, las líneas que las delimitan pueden verse difuminadas, originándose más de un tipo en el seno de cada procedimiento,

---

<sup>159</sup> En este sentido se pronuncian BEAULIEU, SUPRATEEK y SAONEE, que encuadran esta modalidad dentro del equity crowdfunding: “The second type of equity crowdfunding is referred to as a royalty model. In this format, individuals invest money in return for a portion of the profits. The royalty model differs from the private equity model in two ways: 1) the risk profile is lower in royalty crowdfunding (i.e., capital goals are lower, and the average contribution amount is lower), and 2) funding is used to support a single project, as opposed to private equity, which is generally used to grow an existing business, en BEAULIEU, T., SUPRATEEK, S., y SAONEE, S.: «A Conceptual Framework for Understanding Crowdfunding», *Communications of the Association for Information Systems*: Vol. 37, 2015, pág. 14.



por lo que la correcta delimitación de la naturaleza jurídica de este tipo de actividades se antoja una tarea alambicada.

Sin embargo, tal determinación resulta imprescindible antes de abordar el estudio de las consecuencias tributarias de la financiación colectiva, ya que de la incardinación de cada una de las operaciones en una u otra figura jurídica dependerán después los gravámenes, o en su caso, beneficios fiscales, que puedan ser aplicables a los promotores o aportantes de los proyectos, aspectos que, en muchos casos, por la cuantía económica que pueden suponer, no resultan ser un asunto baladí.

Para ello procederemos a un análisis sistemático de las diferentes tipologías de crowdfunding comenzando por las modalidades que no implican una inversión o remuneración para el aportante, es decir, donaciones y recompensas, para después proceder al estudio de las que sí conllevan una remuneración, es decir, los préstamos y la participación en el capital.

Para una mejor comprensión, este mismo esquema será el utilizado en el examen de las consecuencias tributarias de cada una de las modalidades, tanto en lo referido a los promotores como en lo que respecta a los aportantes de los proyectos de crowdfunding.

### *2.2.1. Aportaciones colectivas a título lucrativo: Crowdfunding donaciones*

Tal y como se expuso al analizar el contexto en el que se ha ido gestando y desarrollando el crowdfunding, las primeras actuaciones de financiación colectiva se realizaron por personas que aportaron una cantidad económica a un determinado proyecto sin recibir nada a cambio, es decir, donando un dinero sin contraprestación, por lo que estaríamos entonces ante una verdadera donación<sup>160</sup>. Si el crowdfunding, como hemos afirmado, nace de la voluntad de los individuos de ayudar a otras personas, su razón de ser es idéntica a la de una donación, ya que como indica DÍEZ- PICAZO “a través de ellas se realiza el espíritu de la filantropía o el buen deseo de favorecer a los demás”<sup>161</sup>.

---

<sup>160</sup> Como indican LISI y VIOLANTE “Il *donation-based crowdfunding* non prevede, a fronte del finanziamento effettuato dall’investitore, il riconoscimento di un bene o un servizio valutabile economicamente. La “ricompensa” riconosciuta all’investitore coincide il più delle volte con una gratificazione morale o, talvolta, con un “ringraziamento” mediante la citazione del nome dell’investitore sul sito *web* che promuove il progetto”, en LISI, P. y VIOLANTE, E.: «Crowdfunding...» *op.cit.* pág. 2646.

<sup>161</sup> DÍEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, Vol. IV, Civitas, 2010, pág. 193.

Esta modalidad se sigue utilizando hoy en día en numerosas plataformas, sobre todo en relación a proyectos de ONGs y Entidades del Tercer Sector. Se trata de una figura idónea para la consecución de los objetivos pretendidos por parte de este tipo de asociaciones, si bien esta clase de crowdfunding puede utilizarse con diferentes finalidades y por distintos promotores<sup>162</sup>.

El artículo 618 de nuestro Código Civil establece que “la donación es un acto de liberalidad por el cual una persona dispone gratuitamente de una cosa en favor de otra, que la acepta”. Teniendo en cuenta esta definición, en el supuesto de la financiación de un proyecto sin que exista contraprestación para la persona que aporta dicha financiación más allá de la satisfacción moral o el reconocimiento, podemos afirmar que nos encontramos ante una verdadera donación, ya que, en nuestra opinión, se cumplen en esta figura todas las características de esta institución jurídica:

- Se trata de un acto de liberalidad, ya que por parte del donante existe voluntad de enriquecer a la otra parte, sin esperar una contraprestación a cambio de ese enriquecimiento<sup>163</sup>. Sin embargo, que exista esa intención de donar, esa aceptación del negocio jurídico de la donación por parte del aportante en el crowdfunding, no significa que toda aportación tenga que ser en todo caso desinteresada. La donación puede realizarse por distintas motivaciones personales, que pueden ir desde la simple generosidad a la proyección de una determinada imagen al exterior<sup>164</sup>. Y es que, en determinadas ocasiones, sobre todo en los casos en los que los posibles aportantes tengan una imagen pública o se trate de empresas, la aportación puede venir motivada por razones de marketing o publicitarias, no suponiendo este hecho, en nuestra opinión, que el negocio jurídico que se presenta deje de ser una donación.

---

<sup>162</sup> El objetivo de los individuos que aportan financiación no es en ningún caso la obtención de contraprestación, sino el deseo personal de apoyar un proyecto que, de alguna manera, resulta significativo para los mismos. Como ejemplo de este tipo de crowdfunding pueden resaltarse las campañas de restauración de edificios que están comenzando a proliferar en los últimos años. La restauración de la fachada de la catedral de Santiago o el Monasterio de Pedralbes han sido algunas de las iniciativas puestas en marcha dentro de la tipología de crowdfunding donaciones con esta finalidad.

<sup>163</sup> Así lo indica la STS de 31 de mayo de 2006 [RJ 2006/3496], que establece que “la donación es un negocio jurídico por el cual una persona, por voluntad propia, con ánimo de liberalidad (*animus donandi*), se empobrece en una parte de su patrimonio en beneficio de otra que se enriquece en el otorgamiento”.

<sup>164</sup> En este sentido se ha pronunciado DÍEZ-PICAZO, que afirma que siempre que lo que pretenda el donante sea el enriquecimiento de otra persona, habrá *animus donandi*, ya que habrá ánimo sobre los efectos que le son propios a la donación, en DÍEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho Civil...op.cit.* pág. 196.

- Es un acto gratuito, por inexistencia de la citada contraprestación. Como expresan DÍEZ-PICAZO y GULLÓN “la característica que distingue la donación de los otros contratos gratuitos, es el empobrecimiento patrimonial que sufre el donante y el correlativo enriquecimiento del patrimonio del donatario. En el resto de contratos gratuitos falta la nota del empobrecimiento, ya que del activo del patrimonio de quien realiza el acto liberal (depósito, mandato, préstamo) no sale ningún bien ni derecho”<sup>165</sup>.

- Es un acto de disposición, ya que al transferirle un derecho el donatario se enriquece, mientras que el donante se empobrece.

- Se trata de un acto entre vivos, condición que ya establecía SAVIGNY, cuando indicaba la necesidad de que se verificara este punto, entendiendo que en el caso de que alguna de las partes no estuviera viva, el negocio jurídico pasaría a ser el de una sucesión<sup>166</sup>.

Teniendo en cuenta estas características, estaríamos ante una verdadera donación *inter vivos*, si bien para la realización de la misma se utiliza un elemento nuevo, la plataforma electrónica, a través de la cual el donatario anuncia su proyecto y el donante tiene ocasión de conocerlo<sup>167</sup>.

Por todo lo demás, esta figura jurídica se conforma de idéntica manera a cualquier otra donación *inter vivos*, pero eso sí, delimitándose dos obligaciones fundamentales y que han de ser cumplidas por el promotor del proyecto: en primer lugar, la utilización efectiva de los fondos recaudados en el proyecto anunciado a través de la plataforma electrónica y, en segundo lugar, el cumplimiento de la entrega del obsequio al aportante, por nimio que fuere, en caso de haberse comprometido a ello.

Esto nos lleva al planteamiento de si este tipo de donaciones, que en principio podrían tenerse como puras y simples (no conllevan remuneración alguna para el donatario o la misma es de un valor muy inferior a lo donado) pudieran ser en realidad

---

<sup>165</sup> DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A.: *Sistema de Derecho Civil. Vol. II (Tomo 2): Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual*. Tecnos. 2012, pág. 335.

<sup>166</sup> Así lo recoge DÍEZ-PICAZO al determinar las condiciones necesarias para la existencia de la donación, en DÍEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho Civil...op.cit.* pág. 194.

<sup>167</sup> Las plataformas más importantes a nivel mundial en esta tipología de crowdfunding son Indiegogo y Kickstarter, cuya fundación se produjo en los años 2007 y 2009 respectivamente, financiando hasta el momento más de 150.000 proyectos de este tipo.

donaciones modales o condicionales, ya que se impone una determinada finalidad al promotor. A nuestro entender, los requerimientos establecidos convierten a este tipo de donación en modal, puesto que, en consonancia con la caracterización otorgada por autores como DÍEZ-PICAZO, las mismas suponen el establecimiento de un comportamiento o conducta que debe ser realizada por el beneficiario, no tratándose de un simple ruego por parte del donante, sino una obligación que ha de cumplir el donatario<sup>168</sup>. La existencia de estas obligaciones determina que la naturaleza jurídica de este tipo de crowdfunding sea la de una obligación modal, y ello porque el aportante, al adherirse al contrato de crowdfunding que le entrega la plataforma intermediaria, impone al solicitante la obligación de aportar la cantidad dineraria en el proyecto propuesto<sup>169</sup>.

Y es que, como ha indicado el propio Tribunal Supremo en su sentencia de 27 de diciembre de 1994: “Esta clase de donación, prevista en el art. 647 CC supone una institución en la que el donante ha exigido al donatario la concurrencia de un modo, finalidad, carga, motivo o recomendación cuyo incumplimiento puede dar lugar a la revocación o resolución del contrato”<sup>170</sup>. En el caso del crowdfunding esta finalidad resulta clara, ya que el montante de la donación realizada ha de tener como objeto el proyecto que se publicitó por el promotor en la página web. Las consecuencias del incumplimiento por parte del promotor, serán entonces las establecidas para las donaciones modales. Así, en caso de incumplimiento de la carga, es decir, que no se destinaren los fondos a la realización del proyecto, cabe exigir bien el cumplimiento forzoso, bien la revocación de la atribución realizada *sub modo* con la consiguiente devolución de lo donado<sup>171</sup>.

Ahora bien, pese a la calificación de este tipo de donaciones como modales, estamos de acuerdo con GIMENO RIBES, que entiende que además de modal ha de calificarse como condicional, debido a que, en la mayoría de las ocasiones, se establece como condición para la transferencia del dinero aportado, que se llegue a la cantidad

---

<sup>168</sup> DÍEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho Civil...op.cit.* pág. 210.

<sup>169</sup> Nos referimos a un “contrato” en consonancia con lo establecido por la mayor parte de la doctrina civilista, ya que pese a que las donaciones no se encuentran en el Código Civil reguladas junto a los contratos, se entiende que por la necesidad de la aceptación por parte del donatario se trata de verdaderos contratos. Véase, por todos, CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Derecho civil español, común y foral*, IV, Reus, 1977, págs. 210-217. En el caso del crowdfunding esta aceptación será tácita, presumiéndose en el momento en el que el promotor solicita los fondos.

<sup>170</sup> Sentencia del TS, Sala 1ª, de lo Civil, de 27 de Diciembre de 1994.

<sup>171</sup> En función de lo establecido en el artículo 647.1 del Código Civil.

mínima establecida en el proyecto<sup>172</sup>. Nada obsta a que la donación pueda ser a la misma vez condicional y modal, pues, como ha indicado CASTÁN TOBEÑAS, entre las diferentes subdivisiones posibles, pueden ser clasificadas, por sus efectos, en donaciones puras, condicionales y onerosas, siendo que dentro de las últimas se encontraría tanto la donación mixta, como la donación modal. Por esta razón, no existe impedimento para que la donación sea condicional y modal de manera coetánea<sup>173</sup>.

Entendemos, por lo tanto, que la tipología de crowdfunding donaciones queda regulada, en sus aspectos civiles, siempre que se realice a título lucrativo, por lo establecido en los artículos 618 y siguientes del Código Civil, pudiendo catalogarse simultáneamente como donación modal y condicional; clasificación que no solo va a tener relevancia en el ámbito de la posible revocación de la donación, sino también, como se verá, en relación a la aplicación de determinados beneficios fiscales para el promotor del proyecto<sup>174</sup>.

### *2.2.2. Aportaciones realizadas a cambio de una contraprestación no dineraria: Crowdfunding recompensas*

Si, a diferencia de lo que ocurre en el supuesto de las donaciones, como contraprestación a la cantidad invertida el aportante recibe una recompensa, nos encontraremos ante una transacción onerosa y no ante un acto de mera liberalidad, por lo que este negocio jurídico habrá de asimilarse a una compraventa, siempre que el valor del bien o derecho aportado sea equiparable a la recompensa recibida.

La contraprestación no tiene porqué ser dineraria ni tratarse de una retribución proporcional a la cantidad aportada, ni tampoco consiste en este caso en la obtención de capital, ya que en estos supuestos nos encontraríamos ante el crowdfunding basado en préstamos y el crowdfunding basado en participación en el capital. En el *reward-based* crowdfunding o crowdfunding recompensas, la aportación es una suerte de pago a cambio

---

<sup>172</sup> Si bien es cierto que existen determinadas plataformas en las que tal exigencia no está contemplada, por lo que en esos casos la donación no podría ser calificada como condicional.

<sup>173</sup> CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Derecho civil español... op.cit.* págs. 225-258.

<sup>174</sup> Nos referimos, en concreto, a la normativa reguladora del sector no lucrativo y del mecenazgo, que exige determinados requisitos en la donación para la aplicación de ciertas deducciones.

de un determinado bien o servicio, pues realmente se está produciendo una pre-venta, una venta a futuro (*emptio rei speratae*)<sup>175</sup>.

Debido a las características señaladas, podría englobarse este tipo de prácticas dentro del ámbito del comercio electrónico, ya que están presentes tanto la transmisión directa de los productos o servicios a través de la red (comercio electrónico directo), como la entrega en soporte físico de los mismos en la residencia de los consumidores (comercio electrónico indirecto), con las consecuencias tributarias que el mismo conlleva.

Sin embargo, entendemos que, pese a tratarse de una suerte de compraventa, el promotor no tiene como finalidad principal el enriquecimiento a través de la venta de productos, sino sacar adelante el proyecto con la financiación aportada, no contando con todos los requisitos del comercio electrónico: publicidad, servicio post venta, intencionalidad del vendedor...<sup>176</sup>. El promotor no se anuncia en una página web de venta de productos, sino que lo que de verdad pretende es la propia financiación para la realización del producto, una financiación anticipada, por lo que, en nuestra opinión, no se trata de comercio electrónico al uso, sino de una pre-venta con características especiales.

Esta consideración de la figura como compraventa ha recibido críticas por un sector doctrinal que considera que la misma ha de identificarse, pese a la existencia de una recompensa, con una donación. En palabras de GIMENO RIBES: “resulta cuanto menos sorprendente que un negocio jurídico de las características aludidas pueda ser considerado como compraventa. Por lo pronto, se antoja alambicado suponer que exista una verdadera correspondencia entre el objeto y el precio pagado, y ello pese a que no se deba prejuzgar dicha relación, hasta el punto de que la cantidad pecuniaria abonada no debe ser justa, puesto que no lo exige precepto alguno, sino más bien, la pactada por las partes. Sin embargo, si se analiza el tercero de los elementos esenciales del contrato, la causa, se observa cómo ésta no se corresponde con una transacción de carácter oneroso, sino más bien con una entrega de mera liberalidad (art. 1274 CC). Dicha idea subyace a

---

<sup>175</sup> La venta de cosa futura es una figura jurídica muy utilizada en la práctica de la venta de bienes inmuebles, que en numerosas ocasiones se ponen a la venta sobre plano antes de su construcción, por lo que la financiación recibida tiene como finalidad la futura construcción del inmueble. Cfr. ECHEVERRÍA SUMMERS; F.: «El contrato de compraventa de vivienda sobre plano», en CARRASCO PERERA, Á.: *Tratado de la Compraventa*, T.II, Aranzadi, 2013, p. 1.103 y ss.

<sup>176</sup> Sobre la caracterización del comercio electrónico, *vid.* ÁLAMO, R. y LAGOS, M.G.: «Adaptación del IVA a las transacciones comerciales electrónicas», *SPCS Documento de Trabajo 2012/7*, 2012.

la causa del negocio de crowdfunding en su integridad y, por tanto, a la causa en sentido objetivo, no a los meros motivos de la aportación dineraria, que han sido considerados irrelevantes por la mejor doctrina”<sup>177</sup>.

En el mismo sentido se ha pronunciado CAMACHO CLAVIJO que, en confrontación con la tesis dominante se cuestiona si en este caso “actúa el sinalagma funcional propio del negocio jurídico oneroso que exige que la atribución de cada parte actúe como correlativo de la otra. Es decir, si existe una relación de causalidad entre el beneficio que cada parte recibe y el sacrificio que realiza (aportación-recompensa). En nuestra opinión la respuesta ha de ser negativa porque la aportación colaborativa del *crowdfunder* se realiza con ánimo de liberalidad, es una donación. En efecto, la aportación del *crowdfunder* no trae causa del valor de la recompensa que recibirá, sino de un voluntario espíritu de liberalidad, a su vez, espontáneo en cuanto no existe vínculo jurídico que determine su exigibilidad”<sup>178</sup>.

No podemos estar de acuerdo con esta estimación desde la perspectiva de la falta de *animus donandi*, ya que, en nuestra opinión, los aportantes que mediante su inversión pretenden recibir a cambio una contraprestación, no carecen de ánimo lucrativo, por lo que este negocio no puede calificarse como donación. Es más, incluso aunque la intención con la que se realice la aportación sea también la de la prestación de ayuda al promotor, si se consigue una recompensa cuyo valor puede asemejarse al de la aportación realizada, debemos rechazar la existencia del *animus donandi* en este caso. La contraprestación es un elemento fundamental en los casos de crowdfunding recompensas, y el aportante pretende, con su aportación, conseguirla. Por esta razón, se produce un pago a cambio de una determinada prestación, no pudiendo calificarse, a nuestro entender, como donación, y por supuesto, manifestándose unas consecuencias tributarias muy diferentes (tanto para el promotor como para el aportante) a los establecidos para las donaciones.

Cosa distinta es que el valor de la carga para el promotor del proyecto fuera excesivamente reducido en relación a la aportación realizada, y entonces, en razón de la nimiedad de la recompensa, podría calificarse el negocio como una donación

---

<sup>177</sup> GIMENO RIBES, M.: «Aproximación a la naturaleza jurídica...», *op.cit.* págs. 458-459.

<sup>178</sup> CAMACHO CLAVIJO, S.: «El crowdfunding: régimen jurídico de la financiación participativa en la Ley 5/2015 de Fomento de la financiación empresarial», *REVESCO*, N° 17, 2016, pág. 94.

remuneratoria y no como una compraventa, desplegándose por lo tanto los efectos tributarios aplicables a la donación.

En consecuencia, si el valor de la recompensa es tan notablemente inferior a la aportación realizada que puede considerarse que ha existido *animus donandi*, entonces estaremos ante una verdadera donación, pero si la recompensa tiene una cierta entidad en comparación a la aportación, deberá calificarse como compraventa, o al menos como donación onerosa del artículo 619 del CC. En este sentido se ha pronunciado la DGT en su consulta de 16 de marzo de 2011, estableciendo que este tipo de donaciones “se rigen por las disposiciones reguladoras de la donación en la parte que excedan del valor del gravamen impuesto. Pese a la imposición de una carga (o modo) sobre el donatario, la donación onerosa es un acto de liberalidad, en la medida en que dicha carga sea cuantitativamente inferior al valor de la cosa o el derecho donado. La asunción de dicha carga, por parte del donatario, no tiene la consideración de contraprestación puesto que, en todo caso, impera el *animus donandi* del donante”<sup>179</sup>.

Por ello, habrá que estar a cada caso en concreto para determinar la naturaleza del negocio, al menos hasta que la norma establezca unos criterios específicos, como podría ser el establecimiento del porcentaje de diferencia de valor entre aportación y recompensa a partir del cual ha de considerarse una u otra figura. Para SANZ GÓMEZ Y LUCAS DURÁN, el valor de la recompensa en relación con la aportación realizada debería ser inferior al 5 por 100 para que pudiera calificarse el negocio como donación y no como compraventa, ya que entienden este porcentaje como suficientemente reducido para determinar que existe ánimo de donación<sup>180</sup>.

Tal y como indica MARÍN LÓPEZ, pese a que el CC no contiene una definición de causa, el artículo 1274 señala qué ha de entenderse por esta, consistiendo el elemento causal en los contratos onerosos en la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte, mientras que en los gratuitos se trata de la liberalidad del donante<sup>181</sup>. Por ello,

---

<sup>179</sup> Consulta Vinculante de la DGT V0668-11 de 16 de marzo de 2011.

<sup>180</sup> SANZ GÓMEZ, R.J. LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias del crowdfunding o financiación colectiva», *Quincena Fiscal*, N° 9, 2015, pág. 26.

<sup>181</sup> MARÍN LÓPEZ, M.J.: «Requisitos esenciales del contrato. Elementos accidentales del contrato», en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Dir.): *Tratado de Contratos. Tomo I*, Tirant lo Blanch, 2013.



por el resto de la cantidad recibida, es decir, la que conserve la causa lucrativa, tributará por ISD<sup>182</sup>.

Como hemos advertido, la dificultad para la determinación de la naturaleza de este tipo de negocios y la diferenciación de cada una de las partes, no es una cuestión baladí, ya que no existe una regla de valoración dispuesta para tal fin, lo que provoca una gran inseguridad jurídica al respecto para los sujetos participantes. Resulta ineludible el establecimiento de un método de determinación de la relevancia de la contraprestación, que habría de basarse, según nuestra opinión, en el valor real (valor de mercado) del bien entregado como recompensa<sup>183</sup>.

### 2.2.3. Los préstamos colectivos: *Crowdfunding préstamos*

Dentro de las formas de financiación participativa se encuentra el crowdfunding basado en préstamos (*crowdlending*) que, como ya se apuntó, consiste en la concesión de préstamos por parte de los inversores (prestamistas) a los promotores del proyecto (prestatarios), a cambio de un interés pactado en las condiciones del contrato<sup>184</sup>. Teniendo en cuenta esta forma de proceder, la operación ha de calificarse, irrefutablemente, como un préstamo de los recogidos en el artículo 1740 del CC: “Por el contrato de préstamo, una de las partes entrega a la otra, o alguna cosa no fungible para que use de ella por cierto tiempo y se la devuelva, en cuyo caso se llama comodato, o dinero u otra cosa fungible, con condición de devolver otro tanto de la misma especie y calidad, en cuyo

---

<sup>182</sup> Así lo confirma la DGT en su Consulta Vinculante V3672-13, de 26 de diciembre de 2013, en la que, para la calificación del negocio como donación se basan en el desequilibrio de las prestaciones, entendiéndose que por la diferencia se tributará como si fuera una compraventa. Establece la DGT que “Las donaciones con causa onerosa y las remuneratorias tributarán por tal concepto y por su total importe. Si existieran recíprocas prestaciones o se impusiere algún gravamen al donatario, tributarán por el mismo concepto solamente por la diferencia, sin perjuicio de la tributación que pudiera proceder por las prestaciones concurrentes o por el establecimiento de los gravámenes”.

<sup>183</sup> Sobre este particular *vid.* consultas DGT 1006-03, de 16 de julio de 2003 y V1091-06, de 12 de junio de 2006.

<sup>184</sup> Algunos autores, como GIMENO RIBES, han entendido que esta modalidad, las aportaciones a título de préstamo, no constituiría una forma de crowdfunding en sentido estricto, en aquellos casos en los que hubiera un solo inversor, ya que el préstamo de persona a persona realizado en este sentido no sería crowdfunding por ser individual. Sin embargo, no podemos estar de acuerdo con esta afirmación, ya que este tipo de operaciones cuentan con todas las características necesarias para considerarse crowdfunding, y así lo hace la propia Comisión Europea. Sobre este particular, *vid.* COMISIÓN EUROPEA: *Liberar el potencial de la microfinanciación colectiva...* op.cit.

caso conserva simplemente el nombre de préstamo. El comodato es esencialmente gratuito. El simple préstamo puede ser gratuito o con pacto de pagar interés”.

Es necesario reseñar que, tanto para el crowdfunding préstamos como para el concerniente a participación en el capital, nos referiremos a los sujetos aportantes como inversores, debido a que en estas modalidades, a diferencia de las relativas a donaciones y compraventa, las personas físicas o jurídicas que ofrecen financiación lo hacen a cambio de un retorno económico-financiero, siendo esta la principal finalidad que se pretende con la realización de las citadas operaciones.

En concreto, la *Ley 5/2015* establece que entra dentro del concepto de financiación participativa “la solicitud de préstamos, incluidos los préstamos participativos, en cuyo caso se entenderá por promotor a las personas físicas o personas jurídicas prestatarias”. Puede tratarse tanto de préstamos entre particulares (P2P) como entre particulares y empresas (P2B)<sup>185</sup>. Además, dentro de este tipo, los aportantes, si bien pretenden la obtención de un rendimiento en forma de interés, pueden tener una finalidad diversa, surgiendo así, por ejemplo, los llamados préstamos sensibles o sociales<sup>186</sup>.

En relación a estos sujetos la norma preceptúa que han de cumplirse unos requisitos de información, que serán diferentes según se trate de personas físicas o jurídicas. En cuanto a las primeras, el artículo 75.2 de la *Ley 5/2015* determina que los proyectos deberán contener, al menos, la siguiente información: Currículum vitae, domicilio a efecto de notificaciones, descripción de la situación financiera y endeudamiento. Si se trata de personas jurídicas, el contenido de la obligación se amplía, debiendo las mismas otorgar, al menos, los siguientes datos: Descripción de la sociedad, de sus órganos sociales y del plan de actividades. Identidad y currículum vitae de los administradores y directores, denominación social, domicilio social, dirección del

---

<sup>185</sup> Entre las plataformas de crowdfunding basado en préstamos en España pueden destacarse, entre otras: Arboribus (préstamos a empresas), Loanbook (préstamos a empresas), Comunitae (cuyo objetivo es mixto, es decir, préstamos tanto a empresas como a particulares) o Zank (préstamos entre particulares). Como puede observarse, las modalidades son diversas, si bien deben respetarse las condiciones establecidas en la *Ley 5/2015*.

<sup>186</sup> Una de las primeras plataformas de crowdlending fue “Zopa”, en Reino Unido, que nació en el año 2005 y que se dedica a los préstamos P2P, de persona a persona, de igual a igual, en definitiva sin intermediarios financieros. Esta plataforma se caracteriza por realizar operaciones de préstamo pero basados no solo en criterios financieros, sino también en un enfoque ético y social, por lo que ha sido definida como una plataforma honesta, de confianza, ética, sensible e innovadora. Este tipo de préstamos puede consultarse en: <https://www.zopa.com>.

dominio de Internet y número de registro del emisor, forma de organización social, número de empleados, descripción de la situación financiera, estructura del capital social y endeudamiento.

Ahora bien, la Ley permite a las plataformas de financiación participativa ocultar preliminarmente la identidad de los promotores, siempre que garanticen que los inversores puedan conocer tal identidad en alguna fase anterior a la efectiva aportación de los fondos. Es decir, los aportantes tienen derecho a conocer la identidad del prestatario antes del efectivo desembolso del préstamo, y no solo tal identidad sino también los datos a los que nos hemos referido anteriormente, lo que, a nuestro entender, otorga seguridad jurídica al inversor, ya que de esta forma puede tener constancia de la posible solvencia o insolvencia del promotor, así como de otras cuestiones que sean determinantes para la entrega del préstamo<sup>187</sup>.

Asimismo, los proyectos anunciados en las plataformas deben contener la información relativa a los préstamos, con una breve descripción de sus características esenciales y los riesgos asociados al mismo, una descripción de los derechos asociados al préstamo en cuestión, así como cualquier limitación de tales derechos.

En particular, el artículo 76 de la *Ley 5/2015* establece que los proyectos “deberán incorporar la siguiente información al objeto de clarificar las condiciones en las que promotor e inversores participan en el proyecto de financiación participativa:

a) El tipo de préstamo, importe total del préstamo y la duración del contrato de préstamo.

b) La tasa anual equivalente, calculada de acuerdo con la fórmula matemática que figura en la parte I del anexo I de la *Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo*.

c) El coste total del préstamo incluyendo los intereses, las comisiones, los impuestos y cualquier otro tipo de gastos incluyendo los de servicios accesorios con excepción de los de notaría.

---

<sup>187</sup> Ha de recordarse que tanto el crowdfunding basado en donaciones como el basado en recompensas no entran dentro del ámbito de aplicación de la *Ley 5/2015*, lo que supone que los promotores de proyectos de este tipo no tienen las obligaciones de información a las que se acaba de hacer alusión.

d) La tabla de amortizaciones con el importe, el número y la periodicidad de los pagos que deberá efectuar el promotor.

e) El tipo de interés de demora, las modalidades para su adaptación y, cuando procedan, los gastos por impago y una advertencia sobre las consecuencias en caso de impago.

f) En su caso, las garantías aportadas, la existencia o ausencia de derecho de desistimiento y de reembolso anticipado y eventual derecho de los prestamistas a recibir indemnización”.

Por lo demás, la *Ley 5/2015* establece que los préstamos concedidos quedarán sujetos al régimen jurídico al que estén sometidos, ya que, como se ha indicado anteriormente, puede tratarse de distintos tipos de préstamo, como por ejemplo, un préstamo participativo o un préstamo entre particulares<sup>188</sup>. Además, como señala el propio artículo 85 de la Ley, la actividad desarrollada por las plataformas y las relaciones entre los inversores y los promotores quedan sujetas a la normativa sobre protección de los consumidores y usuarios, por lo que habrán de tenerse en cuenta las especialidades dispuestas al respecto en la *Ley 16/2011, de Contratos de Crédito al Consumo*<sup>189</sup>.

---

<sup>188</sup> Si el préstamo tomara la forma de participativo, habrá que estar a lo indicado en su norma específica, en este caso, el *Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica*. En concreto, el artículo 20 delimita las especificidades de este tipo de préstamo, que por ejemplo se caracteriza por tener una mayor duración en el tiempo que otros préstamos no participativos. Lo mismo ocurre con las cuestiones relativas a la formalización de un contrato de préstamo entre particulares personas físicas, que corresponden al ámbito del Derecho Civil. Por lo tanto, se estará a lo dispuesto en la normativa civil que sea aplicable; es decir, las que resulten de lo previsto en los artículos 1.740 a 1.757 del Código Civil, que regulan el contrato de préstamo, y legislación concordante, así como cualquier otra normativa que pueda resultar aplicable en función de las características del contrato. Al respecto cabe mencionar que el artículo 1.740 del Código Civil dispone que el simple préstamo puede ser gratuito o con pacto de pagar interés, si bien para que estemos dentro de esta modalidad de crowdfunding ha de existir un interés para el prestamista (artículo 46.2.c) de la *Ley 5/2015*).

<sup>189</sup> El crowdfunding préstamos entra dentro del ámbito de aplicación de la citada Ley, si bien, como indica MARÍN LÓPEZ, el proceso de formación del contrato difiere en algunas características de un préstamo al consumo “normal”, ya que “muchos de los derechos que la LCCC concede al consumidor en la frase precontractual carecen de sentido. Por ejemplo, la detallada información precontractual exigida en el artículo 10.2 de la LCCC tiene por fin garantizar que el futuro prestatario recibe toda la información que precisa para tomar una correcta decisión sobre si contratar o no con ese prestamista. El promotor de la LFFE no tiene esa necesidad, pues las características del préstamo las establece él mismo en el proyecto de financiación participativa”, en MARÍN LÓPEZ, M.J.: «Crowdfunding, intermediarios de crédito y préstamos al consumo en la Ley 5/2015», *Diario la Ley*, Nº 8575, 2015. Como han sido diseñadas por el propio consumidor (prestatario), no será necesario en este caso cumplir con las citadas exigencias de información, si bien habrá que estar a lo preceptuado en la *Ley 16/2011* para el resto de aspectos no regulados específicamente en la *Ley 5/2015*.

#### 2.2.4. Crowdfunding basado en participación en el capital: las cuentas en participación

Como segunda modalidad del crowdfunding con remuneración para el inversor se encuentra aquel en el que la financiación se articula mediante la suscripción de valores representativos de deuda, en concreto mediante la suscripción de participaciones, acciones o valores que dispongan derechos de participación en el capital del promotor del proyecto a través de la plataforma<sup>190</sup>. Como ocurre con el resto de modalidades, este tipo de financiación la solicitan aquellas empresas que, en la mayoría de los casos, no pueden, por no cumplir los requisitos establecidos, recabar financiación por las fuentes tradicionales de crédito.

El citado modelo cuenta con diversas denominaciones: *equity* crowdfunding, *crowdinvesting*, financiación en masa de capital, financiación en masa de inversión, crowdfunding de inversión participativa, o incluso simplemente crowdfunding de inversión<sup>191</sup>. A lo largo del presente trabajo hemos considerado que la designación más adecuada para este tipo de crowdfunding es la de “participación en el capital”, ya que a través de las aportaciones se participa en el capital de una empresa<sup>192</sup>. Además, como se indicó anteriormente, tanto el crowdfunding basado en préstamos como el que supone la

---

<sup>190</sup> Como indica HERNÁNDEZ SAINZ este tipo de crowdfunding “permite a los promotores, generalmente PYMEs, solicitar financiación en forma de capital u obligaciones a una masa heterogénea y no estructurada de inversores. Es un canal que facilita el acceso del gran público a las emisiones privadas a las que no resultan de aplicación las normas sobre ofertas públicas de suscripción contenidas en la LMV”, en HERNÁNDEZ SAINZ, E.: «La transparencia como instrumento de protección de los inversores en PYMEs y start-ups a través de plataformas electrónicas de financiación participativa (crowdfunding de inversión)», *Revista de Derecho del Mercado de Valores*, N° 16, 2015, pág. 5.

<sup>191</sup> Autores como ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA han designado esta fórmula como “financiación en masa de inversión”, ya que entiende que los préstamos realizados a través de las plataformas pueden en muchos casos no ser constitutivos de operaciones de crowdfunding, por lo que la verdadera inversión se circunscribe únicamente a esta modalidad. Al respecto, ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA, S.: «El “equity crowdfunding” o financiación en masa de inversión: importancia, problemas y opciones en su regulación», *Cuadernos de Derecho y Comercio*, N° 61, 2014, pág. 19. La misma denominación es utilizada por HERNÁNDEZ SAINZ, E.: «La transparencia como instrumento de protección de los inversores... *op.cit.* pág. 15.

<sup>192</sup> En contra de tal designación se ha pronunciado ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA, por considerar que la misma no anuncia la existencia de una pluralidad de personas implicadas en la financiación, pero entendemos que no es necesaria, toda vez que el término “crowdfunding” ya indica que se trata de una financiación colectiva o en masa. *Vid.* ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA, S.: «El “equity crowdfunding” o financiación en masa de inversión: importancia, problemas y opciones en su regulación», *Cuadernos de Derecho y Comercio*, N° 61, 2014, pág. 20.

suscripción de acciones o participaciones son tipologías que constituyen una inversión, por lo que podría resultar confusa la denominación de “inversión” solo para uno de ellos.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, puede afirmarse que la característica fundamental de esta modalidad es la participación del inversor en las posibles ganancias futuras que se derivaran del proyecto presentado por el promotor, por lo que, a priori, podrían tratarse diferentes tipos societarios.

Ahora bien, en el caso concreto del crowdfunding se aprecia otra particularidad: los socios de la sociedad que llegara a formarse no tendrían todos las mismas características, sino que el promotor, como tal, sería el único que actuaría como verdadero empresario, participando en el tráfico mercantil en su nombre y bajo su responsabilidad. Por su parte, los inversores ostentarían una posición diferente, limitada a la aportación de capital y a la participación en los posibles beneficios, pero ajenos a la actuación exterior del promotor.

Estas singularidades se ajustan adecuadamente, como ocurría con las tres modalidades de crowdfunding analizadas anteriormente, a una figura ya existente en nuestro ordenamiento jurídico: las cuentas en participación. Puede definirse esta figura como aquel contrato en cuya virtud una o más personas se obligan a realizar una aportación de bienes o derechos a un comerciante, quien adquiere la aportación en propiedad y la integra en su patrimonio, para destinarla a sus actividades mercantiles o industriales, con el fin de obtener un resultado, que deberá repartir con los aportantes conforme hayan estipulado<sup>193</sup>.

En el mismo aparece una relación bilateral entre dos partes: el gestor, y los partícipes. El primero es el que recibe la financiación y la aplica a un determinado negocio o actividad bajo su exclusiva responsabilidad. El poder de decisión en el seno de la organización empresarial corresponde al socio gestor como titular de la empresa. Así se desprende del artículo 242 del CCom. que establece que “Los que contraten con el comerciante que lleve el nombre de la negociación, sólo tendrán acción contra él, y no contra los demás interesados, quienes tampoco la tendrán contra el tercero que contrató con el gestor, a no ser que éste les haga cesión formal de sus derechos”. El dueño del

---

<sup>193</sup> SERRA MALLOL, A.J.: *El contrato de cuentas en participación y otras formas asociativas mercantiles*, Tecnos, 1991, pág. 32.

negocio es el gestor, que se considera el comerciante, por lo que es este el único que participa en el tráfico mercantil y realiza las liquidaciones oportunas<sup>194</sup>.

El artículo 239 del CCom. se refiere a los socios partícipes: “Podrán los comerciantes interesarse los unos en las operaciones de los otros, contribuyendo para ellas con la parte del capital que convinieren, y haciéndose partícipes de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen”<sup>195</sup>. Estos socios participan en el negocio del gestor aportando su capital, participando en los resultados prósperos o adversos que arroje la actividad en la proporción que determinen<sup>196</sup>. Al respecto, debe resaltarse que, en el contrato de cuentas en participación, el gestor no está obligado en todo caso a la restitución del capital recibido, ya que el cuentapartícipe asume los resultados adversos que puedan producirse (artículo 239 del Código, llegando a perder la aportación realizada).

Ahora bien, la constitución de la cuenta en participación no crea una persona jurídica nueva, ya que frente a terceros solo existe el gestor, que, como se ha advertido, contrata en nombre propio, cuestión que, como se estudiará, se torna trascendente en relación a las repercusiones tributarias de las operaciones realizadas<sup>197</sup>.

En consecuencia, frente a terceros la relación contractual se establece únicamente por el gestor, de tal forma que éste no puede utilizar el crédito o nombre del cuentapartícipe haciendo creer que es socio, aunque lógicamente sí puede hacer pública

---

<sup>194</sup> En la sentencia del Tribunal Supremo de 5 de febrero de 1998 (RJ 1998, 407) se destaca el hecho de que para que exista un contrato de cuenta en participación es preciso que el negocio continúe perteneciendo privativamente al gestor y que éste haga suyas las aportaciones efectuadas por el partícipe que no tendrá intervención alguna en el negocio, salvo en la percepción, en su caso, de las ganancias obtenidas.

<sup>195</sup> Obsérvese como el Código de Comercio se refiere a “los partícipes” y no al “partícipe”, ya que los financiadores pueden ser varios, nota característica de la financiación en masa, por lo que la existencia de más de un partícipe no es óbice para la articulación de estas operaciones como cuentas en participación. Al respecto, FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L.: *Derecho de sociedades*, Tomo I, Tirant Lo Blanch, 2010, págs.122-124.

<sup>196</sup> La naturaleza de las cuentas en participación se presume mercantil, toda vez que las mismas se encuentran reguladas (aunque sucintamente) en el Código de Comercio. Como fundamenta GALACHO ABOLAFIO “Analizado desde el prisma del objeto del contrato, su mercantilidad difícilmente puede ser puesta en entredicho, pues precisamente el cuentapartícipe pretende obtener un lucro participando a través de este contrato, de los beneficios (o pérdidas si no se cumplieran las expectativas) de una actividad empresarial (la llevada a cabo por el gestor)”, en GALACHO ABOLAFIO, A.F.: «Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de mayo del 2014», *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, N° 97, 2015, pág. 259.

<sup>197</sup> La falta de personalidad jurídica propia ha sido manifestada por el Tribunal Supremo en numerosas ocasiones: SSTs de 29 de mayo de 2014, 5 de febrero de 1998, 8 de abril de 1987, 19 de diciembre de 1946 o 3 de mayo y 30 de septiembre de 1960, entre otras.

la existencia del contrato de cuentas en participación. El cuentapartícipe (inversor en el crowdfunding) responde sólo con los bienes o derechos aportados, mientras que el gestor lo hace con todo su patrimonio y no sólo con los bienes afectos al negocio a que se extiende el contrato de cuentas en participación.

Debe señalarse que, en la actualidad, es doctrina consolidada la conceptualización de las cuentas en participación como sociedades<sup>198</sup>. Como han establecido FERRÉ MOLTÓ y LEÓN SANZ “La plena solidaridad de los intereses del socio en el fin o en el objeto social conlleva ordinariamente una comunidad de organización, una comunidad de trabajo, una comunidad patrimonial y una comunidad de resultados. Cuando estén presentes en el supuesto de hecho todos estos elementos no hay duda acerca de la tipicidad societaria. Ahora bien, para que haya sociedad es suficiente que se dé comunidad en lo favorable y en lo adverso y con la contribución al fin común y esta nota esencial es la que contiene el art. 239 CCom. en la regulación de las cuentas en participación”<sup>199</sup>.

Esta consideración se reafirma por el *Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados* (en adelante, TRLITPAJD), que en su artículo 22.2 establece que a los efectos del gravamen sobre

---

<sup>198</sup> Vid., por todos, GIRÓN TENA, J.: *Derecho de Sociedades*, Tomo I, 1976, págs. 77-78. Expone el autor que las cuentas se enmarcan dentro del concepto de sociedad al apreciar los requisitos mínimos que este concepto de sociedad exige. En primer lugar, el objetivo común de los participantes, que no es otro que el interés de ambos en la obtención de ganancias, por lo que se encamina en la misma dirección. Pero además este fin común, es también promovido en común tanto por el gestor como por el partícipe ya ambos contribuyen conjuntamente a promoverlo a través de la obligación de aportación así como del deber de ambos de contribuir a los resultados, tanto favorables como adversos, del negocio.

<sup>199</sup> FERRÉ MOLTÓ, M. y LEÓN SANZ, F.J.: «Las cuentas en participación y el concurso», *Anuario de Derecho Concursal*, Nº 15, 2008, pág. 40. En el mismo sentido se pronuncia GALACHO ABOLAFIO, que afirma que teniendo en cuenta las características señaladas las cuentas en participación han de calificarse como sociedades mercantiles “Porque lo normal es que la actividad en la que se ha interesado el cuentapartícipe sea mercantil, pero no se ha constituido formalmente ninguna sociedad, sino simplemente se considera que ha habido puesta en común de dinero, bienes o industria, con ánimo de partir entre sí las ganancias. Lo cual coincide con lo que el artículo 1665 C.c define como sociedad civil, pero, y he aquí, el problema, con objeto mercantil tal como acabamos de señalar. En nuestra opinión, en estos casos la mercantilidad es evidente y por tanto, la sociedad así lo es, y ante la falta de inscripción registral, sí que estaríamos ante una sociedad irregular a la que habría de aplicarse el régimen de la sociedad mercantil colectiva, por analogía a lo establecido por el artículo 39 de la Ley de Sociedades de Capital, para las Sociedades Capitalistas a las que falta el requisito de la inscripción en el Registro Mercantil”. Vid. GALACHO ABOLAFIO, A.: « Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de mayo de 2014. Contrato de cuentas en participación. Ante el incumplimiento del contrato de cuentas en participación por el gestor de la actividad empresarial procede la resolución del contrato con la obligación de éste de devolver la aportación del cuenta-partícipe con los intereses legales oportunos», *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, Nº 97, 2015, pág. 263.



operaciones societarias se equipararán a las sociedades las cuentas en participación, por lo que, como se verá, la constitución de las mismas ha de tributar por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (en adelante ITPAJD).

Otra cuestión muy debatida en torno a las cuentas en participación ha sido la relativa a la necesidad de que los partícipes (inversores) tengan la condición de comerciantes para poder participar en estas operaciones, ya que la literalidad de la norma así lo advierte. Como se ha señalado a lo largo del presente trabajo, son muchas las ocasiones en las que los aportantes de los proyectos de crowdfunding no tienen la consideración de comerciantes, sino que se trata de particulares que quieren aportar (o invertir) una determinada cuantía económica para hacer posible la puesta en marcha de un determinado proyecto. En tales ocasiones, si nos atenemos a la exigencia del artículo 239, no podríamos considerar que el crowdfunding basado en participación en el capital se articulara como una cuenta en participación. Sin embargo, estamos de acuerdo con GARRIGUES en que “en la realidad de los negocios, que se impone a cualquier otra consideración, quienes aportan capital a un comerciante para participar en sus resultados, no suelen ser comerciantes, sino personas ajenas a la actividad mercantil. Desde un punto de vista teórico, pudiera el gestor no ser comerciante en el momento de la celebración del contrato, adquiriendo esta condición precisamente por la suscripción del mismo, ex art. 2 CCom, al realizar una operación de comercio”, por lo que entendemos que ha de predicarse su aplicabilidad a las operaciones de crowdfunding basado en participación en el capital<sup>200</sup>.

---

<sup>200</sup> En este sentido se han pronunciado otros autores como LOZANO ARANGÜÉS, que se refiere a la posible imperatividad de la condición de comerciante del socio partícipe en los siguientes términos: “Este contrato aparece como una fórmula de colaboración entre personas físicas y jurídicas. No cabe duda, en base precisamente a esa intención inicial de lograr una finalidad común, de que la amplitud de posibilidades que admite un acuerdo flexible para participar por parte de una persona jurídica o física en los negocios de otras personas, asimismo jurídicas o físicas, quedan muy reducidas por la definición legal recogida anteriormente, ya que parece encerrar innecesariamente el contrato en unos límites demasiado estrechos, que las partes que intervengan pueden salvar perfectamente de acuerdo con el principio de libertad de pactos recogido en el artículo 1255 del Código Civil. En esta línea se ha insistido por parte de la doctrina y por la jurisprudencia que no es necesaria la condición de comerciante en ambas partes. De hecho lo más habitual es que el gestor del negocio sí lo sea, pero no el cuenta-partícipe. Cabría en este caso plantearse la calificación de la mercantilidad o no de este contrato de acuerdo con el principio de que tienen carácter mercantil los contratos realizados en el ámbito de una empresa”, en LOZANO ARANGÜÉS, R.: « Aspectos jurídicos, contables y fiscales del contrato de cuentas en participación », *Quincena Fiscal*, N° 19, 1994, pág. 10.

Como indica MARTÍNEZ BALMASEDA, las cuentas en participación son una institución tradicional en el ámbito mercantil como forma de financiación del empresario, siendo “una figura a la que se recurre con más habitualidad de la que a primera vista pudiera parecer gracias a su flexibilidad que le ha permitido adaptarse a las circunstancias cambiantes del tráfico económico”<sup>201</sup>. Como ya se ha destacado a lo largo del presente trabajo, el objetivo del crowdfunding es la financiación del promotor del proyecto, especialmente en un momento como el actual en el que la financiación a través de los parámetros tradicionales se ha visto excesivamente restringida<sup>202</sup>. En concreto, la inversión en masa como forma de financiación a través de recursos propios resulta apropiada para este tipo de proyectos, y en este sentido, señala que la misma “cubre unas necesidades no cubiertas por otro tipo de financiadores (el llamado hueco o «gap» financiero)”<sup>203</sup>.

Este tipo de sociedad, la cuenta en participación, responde a las necesidades tanto del promotor como de los inversores, y como se ha señalado, ambos sujetos pueden identificarse en las figuras de gestor y partícipes respectivamente, por lo que, en nuestra opinión, la calificación de esta modalidad de crowdfunding como cuenta en participación se adapta adecuadamente a lo establecido en nuestro ordenamiento jurídico.

---

<sup>201</sup> MARTÍNEZ BALMASEDA, A.: «La atipicidad y las cuentas en participación», *Revista de Derecho de Sociedades*, N° 44, 2015, pág. 263.

<sup>202</sup> Como señala CLEMENTE CLEMENTE “en los últimos años venimos asistiendo a un renacer de este contrato en sectores muy diversos de la actividad económica. Primero ha sido en el ámbito de la promoción inmobiliaria, donde los promotores, ante la incesante subida del precio del suelo, han tenido que aguzar el ingenio en la búsqueda de procedimientos para adquirirlo alternativos a la compraventa, con el fin de no inmovilizar recursos financieros necesarios para el desarrollo de la promoción. Y más recientemente la situación de crisis económica, con las dificultades que conlleva la obtención de financiación bancaria, en unión de los bajos tipos de interés en la remuneración del ahorro, le han dado el espaldarazo definitivo”, en CLEMENTE CLEMENTE, V.: «El contrato de cuenta en participación: renacimiento de una vieja institución», *Revista Aranzadi Doctrinal*, N° 6, 2011, pág. 99.

<sup>203</sup> ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA, S.: «El “equity crowdfunding” o financiación en masa de inversión...», *op.cit.* pág. 21.

### 3. LA INSUFICIENCIA DE LA NORMATIVA ACTUAL EN TORNO A LA FINANCIACIÓN COLECTIVA

La importancia actual del crowdfunding como fuente de financiación alternativa ha quedado ampliamente constatada. Prueba de ello es el aumento de recaudación a través de este instituto de financiación, que en el año 2015 se situó en 34,4 billones de dólares<sup>204</sup>. En Europa, el mercado alternativo de finanzas ha tenido un crecimiento del 144 por 100 en el último año, siendo Reino Unido el país que mayor recaudación consiguió, con 2,337 millones de euros en aportaciones, seguido de Francia, Alemania, Suecia y España, con una cifra alcanzada en nuestro país de 62 millones de euros<sup>205</sup>.

Ahora bien, pese a la relevancia que en la sociedad viene teniendo esta figura en los últimos años, son pocos los países que han desarrollado legislaciones específicas en la materia. Solo algunos Estados (*early adopters*), han aprobado normas reguladoras del crowdfunding.

En relación a los mismos, puede destacarse la ley *Jobs Act* (Jumpstart Our Business Start-ups Act), aprobada en Estados Unidos en el año 2012 y cuyo objetivo principal es ayudar a las pequeñas empresas a financiarse, regulando el crowdfunding, eliminando algunas normas de seguridad y aumentando las exenciones fiscales para animar el mercado de la financiación<sup>206</sup>. Tal regulación establecía la necesidad de desarrollo normativo por parte de la Securities and Exchange Commission (en adelante, SEC), que no fue adoptado hasta el 30 de octubre del año 2015, entrando en vigor con carácter general el 16 de mayo de 2016<sup>207</sup>.

En el ámbito europeo, la regulación de esta figura se encuentra todavía en un estado demasiado incipiente, lo que dificulta, sin duda alguna, su aplicación. Tal y como expresa GARCÍA CALVENTE “lo cierto es que, en tiempos de crisis económica como

---

<sup>204</sup> MASSOLUTION: *The crowdfunding industry report*, 2015. Disponible en: [http://reports.crowdsourcing.org/?route=product/product&product\\_id=54](http://reports.crowdsourcing.org/?route=product/product&product_id=54). [Visitada el 5 de febrero de 2016].

<sup>205</sup> WARDROP, R.; ZHANG, B.; RAGHAVENDRA, R. y GRAY, M.: *Moving Mainstream The European Alternative Finance Benchmarking Report*, Universidad de Cambridge, 2015.

<sup>206</sup> GOBIERNO DE ESTADOS UNIDOS: *JOBS ACT*, 2012. [Visitada el 5 de abril de 2014]. Disponible en: <http://www.whitehouse.gov/economy/jobsact>.

<sup>207</sup> *Id.* BRADFORD, C.S.: «Crowdfunding and the federal securities laws», *Columbia Business Law Review*, N° 1, 2012, pág. 10.

la que afecta a la mayor parte de los países de la Unión Europea, el crowdfunding se ha convertido en un instrumento eficaz para la financiación de proyectos de innovación social. Sin embargo, la ausencia de una regulación adecuada sobre el fenómeno dificulta su aplicación práctica. Los inversores desconocen los aspectos más importantes de este tipo de financiación colectiva de proyectos socialmente innovadores, y ello redundará en una inseguridad jurídica evidente”<sup>208</sup>.

En los últimos años se hayan producido algunos avances legales, sobre todo en cuanto a las formas de impulsar el crowdfunding en Europa. Sin embargo, las diferentes modalidades de crowdfunding, la heterogeneidad de las campañas y las distintas normativas que se están desarrollando en los países de la Unión Europea, dificultan la introducción de una legislación única y específica.

Entre los países de la Unión Europea que gozan de normativas reguladoras del crowdfunding puede destacarse en primer lugar Italia, pionera en la regulación de esta nueva figura. El 27 de julio de 2013, entró en vigor el *Regolamento sulla raccolta di capitali di rischio da parte di start-up innovative tramite portali on-line*, que ha sido modificado recientemente por la *Resolución n. 19520 de 24 de febrero de 2016*. Ambas regulaciones contienen en su ámbito de aplicación a las nuevas empresas innovadoras, también aquellas que tuvieran una finalidad social<sup>209</sup>, pudiendo obtener la financiación a través de las operaciones de crowdfunding de inversión. La referencia a las empresas con objetivos sociales resulta muy interesante, ya que la *Ley 5/2015* no recoge específicamente, entre los posibles promotores de proyectos de crowdfunding, a este tipo de empresas. Nos referimos a las denominadas “startup innovative a vocazione sociale”, que el *Regolamento* incluye entre los posibles promotores (*offerente*) del proyecto de crowdfunding. Las mismas han sido definidas en el art. 25. 4 del Decreto-Legge 18

---

<sup>208</sup> GARCÍA CALVENTE, Y.: «Innovaciones sociales en materia de vivienda y economía social...», *op.cit.* pág. 54.

<sup>209</sup> Nos referimos a las denominadas “startup innovative a vocazione sociale”, que el *Regolamento* incluye entre los posibles promotores (*offerente*) del proyecto de crowdfunding. Las mismas han sido definidas en el art. 25. 4 del DECRETO-LEGGE 18 ottobre 2012, n. 179: “Ai fini del presente decreto, sono start-up a vocazione sociale le start-up innovative di cui al comma 2 e 3 che operano in via esclusiva nei settori indicati all'articolo 2, comma 1, del decreto legislativo 24 marzo 2006, n. 155”. Y el citado decreto legislativo se refiere, en su art. 2.1 a los bienes y servicios de utilidad social que se produzcan o se intercambien en los sectores de asistencia social, asistencia sanitaria, educación, formación, protección del medio ambiente, protección del patrimonio cultural, turismo social, formación universitaria, investigación y servicios instrumentales en la empresa social.

ottobre 2012, n. 179: “Ai fini del presente decreto, sono start-up a vocazione sociale le start-up innovative di cui al comma 2 e 3 che operano in via esclusiva nei settori indicati all'articolo 2, comma 1, del decreto legislativo 24 marzo 2006, n. 155”. Y el decreto legislativo 24 marzo 2006, se refiere, en su art. 2.1 a los bienes y servicios de utilidad social que se produzcan o se intercambien en los sectores de asistencia social, asistencia sanitaria, educación, formación, protección del medio ambiente, protección del patrimonio cultural, turismo social, formación universitaria, investigación y servicios instrumentales en la empresa social.

A nuestro entender, la norma española debería haber contemplado este tipo de empresas en su regulación, ya que de esta forma se podrían incentivar las actividades realizadas por los promotores cuyo objetivo no sea simplemente económico, sino también social.

El Reglamento italiano otorga gran importancia a la inscripción y registro de los agentes participantes, radicando en este punto el mayor control por parte de las autoridades<sup>210</sup>.

Con la aprobación de la Ley de 24 de marzo de 2015, *N.33 di conversione in legge, con modificazioni, del d.l. 24 gennaio 2015, n.3, recante misure urgenti per il sistema bancario e gli investimenti*, se introdujo una nueva figura, la llamada Piccole e Medie Imprese Innovative (PMI Innovative), con la posibilidad de efectuar ofertas de capital riesgo a través de portales online.

Por su parte, Reino Unido, en el que la práctica del crowdfunding ha aumentado exponencialmente en los últimos años, ha establecido su regulación a través de *The FCA's regulatory approach to crowdfunding over the internet, and the promotion of non-readily realisable securities by other media - Feedback to CP13/13 and final rules*<sup>211</sup>.

Sendas normativas establecen limitaciones para los inversores en plataformas de crowdfunding, teniendo en cuenta que las mismas se disponen en los casos de

---

<sup>210</sup> Vid. CONSOB: Delibera n. 18592/2013. Disponible en: <http://www.consob.it/main/documenti/bollettino2013/d18592.htm>. [Visitada el 9 de febrero de 2016].

<sup>211</sup> FINANCIAL CONDUCT AUTHORITY: *PS14/4 - The FCA's regulatory approach to crowdfunding over the internet, and the promotion of non-readily realisable securities by other media - Feedback to CP13/13 and final rules*. Disponible en: <http://www.fca.org.uk/your-fca/documents/policy-statements/ps14-04>.

crowdfunding *equity* (basado en participación en el capital) y *crowdlending* (basado en préstamos), es decir, para los supuestos en los que exista una contraprestación para el inversor en forma de participaciones en la empresa o se trate de un préstamo con intereses.

Como puede observarse, el crowdfunding es un fenómeno de reciente aparición, así lo demuestran las normativas adoptadas por los Estados, que, en continuo cambio, han tenido que ir adaptándose a las novedosas prácticas que han originado la necesidad de otorgar una regulación específica.

En nuestro país, no ha sido hasta la aprobación de la *Ley 5/2015* cuando se ha regulado el crowdfunding por primera vez. Esta norma, al igual que las anteriormente citadas, deja fuera de su ámbito de aplicación el crowdfunding basado en donaciones y el relativo a las compraventas. A través de esta regulación, se establecen límites al volumen que cada proyecto puede captar a través de una plataforma de financiación participativa para asegurar que la actividad de las plataformas está efectivamente limitada a la financiación masiva por inversores minoristas de proyectos de tamaño contenido, de forma que, los proyectos que superen dicho límite, y en coherencia con su elevado importe, deberán atenerse al régimen general de la normativa financiera, y en particular al del mercado de valores.

Los límites a la cantidad que pueden invertir los inversores a través de dicha plataforma pretenden, de un lado, circunscribir esta actividad a la auténtica financiación basada en el volumen elevado de financiadores, teniendo estos un carácter minorista no profesional y, de otro, restringir la potencial pérdida que se pudiera padecer por el uso directo de este canal.

Se trata pues, de una norma que busca la protección de las partes implicadas, aportando una mayor seguridad jurídica. Como recuerda PAES JULIÁN, con anterioridad a la aprobación de la Ley “había que atender a las características de cada caso particular para determinar, de forma no siempre clara, la aplicación de las normas

legales correspondientes, lo cual no ofrecía muchas garantías para ninguno de los actores involucrados en el proceso”<sup>212</sup>.

Si bien es cierto que la Ley ha venido a paliar, aunque no de forma íntegra, los desfavorables efectos de la falta de regulación concreta, son todavía muchos los aspectos que, a nuestro entender, deben modificarse en pro de una mayor seguridad jurídica y protección de los derechos tanto de promotores como de aportantes.

Así, creemos que la citada normativa debería ir acompañada de una regulación en el ámbito tributario en la que se dispusieran los incentivos fiscales necesarios para el verdadero impulso de este tipo de financiación, a semejanza de los que ya han sido aprobados para otras figuras afines, tales como los business angels<sup>213</sup>.

Al análisis del marco jurídico-tributario y a las posibles insuficiencias normativas en relación al crowdfunding dedicaremos los ulteriores capítulos, por lo que en este momento basta indicar que, como puede observarse en la actualidad social, económica y legal referida, el crowdfunding no es un asunto baladí, pues, si bien surge en un momento y en un contexto específico, tiene, por sus características, vocación de continuidad, ya que supone una nueva forma de financiación que aporta una serie de alternativas necesarias para la mejora de nuestra economía, más allá de las otorgadas por los inversores tradicionales.

En la actualidad ha de afirmarse la ausencia de una norma internacional o comunitaria que regule de forma conjunta el crowdfunding, así, a diferencia de lo ha ocurrido con otro tipo de prácticas que han comenzado a realizarse en los últimos años,

---

<sup>212</sup> PAES JULIÁN, D.: «Análisis crítico y comparado de la regulación española en materia de ‘equity crowdfunding’», *Actualidad Jurídica Aranzadi*, N° 918, 2016, pág. 8.

<sup>213</sup> La normativa más importante que se ha aprobado en nuestro país en torno a la figura de los business angels ha sido la *Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*, que dispone una serie de novedades tributarias aplicables a las inversiones realizadas por los mismos. Sin embargo, es necesario apuntar que, a diferencia del vacío legislativo existente en el ámbito estatal, las Comunidades Autónomas, han ido estableciendo, en los últimos años, la figura del inversor de proximidad, disponiendo algunas medidas fiscales de fomento del mismo, con la finalidad de promover el desarrollo económico. La citada Ley establece una deducción en la cuota estatal del IRPF con ocasión de la inversión realizada en la empresa de nueva o reciente creación; y, en la posterior desinversión, que habrá de producirse en un plazo de entre tres y doce años, se declara exenta la ganancia patrimonial que, en su caso, se obtenga, a condición de que se reinvierta en otra entidad de nueva o reciente creación. Se trata de incentivos fiscales dirigidos expresamente a personas físicas que ayudan a la promoción de nuevos proyectos emprendedores con su dinero, experiencia, contactos y conocimientos, sin que tomen una participación mayoritaria en tales proyectos.

esta figura carece hoy día de una respuesta jurídica unitaria, por lo que se hace necesario acudir a las normativas internas que, en mayor o menor medida, han ido regulándola<sup>214</sup>.

Pese a la falta de regulación europea armonizada, la Comisión Europea ha tenido en los últimos años un creciente interés por el fenómeno del crowdfunding, poniendo de manifiesto la importancia de este tipo de financiación alternativa y comprometiéndose a vigilar e incluso intervenir en caso de resultar necesario, en concordancia con el principio de subsidiariedad.

Habrà por lo tanto que acudir a nuestro ordenamiento jurídico propio para la realización de un correcto análisis de la regulación actual del crowdfunding, teniendo en cuenta, eso sí, que este tipo de negocio, por su propia naturaleza, puede abarcar relaciones entre sujetos de diferentes nacionalidades y residencias, por lo que habrá que tener en cuenta normativas reguladoras del comercio internacional.

Para poder determinar la legislación aplicable en cada caso, en primer lugar se habrá de proceder a la distinción de los cuatro tipos de crowdfunding que pueden encontrarse en función de la contraprestación que la inversión realizada suponga para la persona que la realiza.

En relación a las clases de donaciones y recompensas, existe ya en nuestro ordenamiento jurídico una normativa al respecto, a la que se suman las normativas de ámbito supranacional cuyo objeto sea la regulación de las donaciones y las compraventas, por lo que en estos dos casos les será de aplicación la normativa civil correspondiente, así como la tributaria en función del tipo de financiación, habiendo además de distinguirse si se trata de personas físicas o personas jurídicas. Estaríamos en definitiva, y tal y como ha afirmado la propia Comisión Europea ante formas de microfinanciación colectiva que entran dentro de la figura del micromecenazgo<sup>215</sup>.

Si bien la adecuación de las citadas normativas a los tipos señalados resulta meridianamente clara, no puede señalarse lo mismo de la regulación jurídica y tributaria

---

<sup>214</sup> Otros instrumentos de financiación alternativa, tales como las entidades de capital-riesgo, han visto regulado su régimen jurídico en recientes normativas, en concreto la *Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva*, beneficiándose de un tratamiento tributario especial.

<sup>215</sup> COMISIÓN EUROPEA: *Liberar el potencial de la microfinanciación colectiva...op.cit.* pág. 4.



de los otros dos tipos de crowdfunding: el basado en préstamos y el basado en la participación en el capital, lo que ha supuesto, al menos hasta la publicación de la *Ley 5/2015*, una verdadera inseguridad jurídica para todos los agentes implicados. En estos casos encontramos microfinanciaciones colectivas basadas en préstamos o inversiones, y que por lo tanto conllevan una remuneración financiera para el aportante, que acepta mayores riesgos, por lo que debería evitarse la falta de transparencia en las normas aplicables.

Y es que, tal y como afirma MARTÍNEZ MUÑOZ “la falta de seguridad jurídica de los emprendedores, así como de los inversores, es la principal razón del retraso de la introducción de estas nuevas formas de financiación en España, lo que unido a un tratamiento fiscal poco favorable, no fomenta la intervención de agentes externos al sistema bancario en la financiación de nuevos proyectos empresariales o de investigación. Si queremos que estos nuevos modos de financiación funcionen en España, es necesario que el legislador articule una regulación adecuada a estas figuras, que potencie la seguridad jurídica de los emprendedores y de los inversores y que vaya acompañada de unos incentivos fiscales acordes con el riesgo que supone emprender un proyecto creativo e innovador”<sup>216</sup>.

El crowdfunding con remuneración, en cualquiera de sus variantes, es el mayoritariamente empleado para la financiación empresarial, y en concreto de las start-ups, por lo que resulta importante que las legislaciones aplicables sean idóneas para el desarrollo exitoso de las mismas, ya que una regulación excesivamente restrictiva o, por el contrario, demasiado laxa, podría suponer el no aprovechamiento de este instrumento para la creación de beneficio no solo económico sino también social, en un contexto en el que la necesidad de crédito y la creación de empleo resultan acuciantes.

Suscribimos en este punto las palabras de GARCÍA CALVENTE, que entiende que “la carencia de un marco jurídico adecuado supone también la confusión acerca del régimen tributario del crowdfunding lo que ya ha comenzado a originar numerosos problemas. Como sabemos, el sistema tributario, además de un evidente fin recaudatorio, suele cumplir una importante función extrafiscal de carácter incentivador que, en este caso, se está desaprovechando. Y si no se configura de forma adecuada, puede suponer

---

<sup>216</sup> MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal...», *op.cit.* pág. 61.

incluso una traba al desarrollo de las fórmulas de financiación colectiva y a la innovación social”<sup>217</sup>.

A lo largo de los capítulos siguientes se analizarán las normativas reguladoras de cada uno de los tipos de crowdfunding, con especial referencia a la reciente *Ley 5/2015*, y se determinará si, en nuestra opinión, resultan idóneas para la obtención de los resultados anteriormente descritos, o si por el contrario, resultan desequilibradas o mantienen la inseguridad jurídica existente hasta el momento.

Para ello, se procederá a una distinción en función del sujeto sobre el que recaiga la responsabilidad jurídico-tributaria en cada caso, por lo que el estudio se aprehenderá mediante la diferenciación de los diferentes ámbitos subjetivos implicados.

En primer lugar, y por la importancia que en la actualidad tienen los emprendedores en el ámbito de la innovación social, se analizarán las consecuencias tributarias que para los promotores de los proyectos se derivan de la obtención de fondos a través del crowdfunding. Para ello distinguimos las cuatro clases de crowdfunding existentes, así como las obligaciones formales derivadas de la utilización de esta figura jurídica.

En segundo lugar, resulta imprescindible la alusión a la otra parte implicada en el negocio: el aportante, cuyas obligaciones serán, al igual que para el promotor, diferentes según la clase de crowdfunding de que se trate: donaciones, recompensas, préstamos o *equity*.

Por último, se estudiará el régimen jurídico vigente para las plataformas de financiación participativa, de cuyo mecanismo de desintermediación financiera dimanar una serie de consecuencias que no son baladíes.

---

<sup>217</sup> GARCÍA CALVENTE, Y.: «Innovaciones sociales en materia de vivienda y economía social...», *op.cit.* pág. 54.

**CAPÍTULO III**

**TRIBUTACIÓN DE LOS PROMOTORES DE**

**PROYECTOS DE CROWDFUNDING**



## 1. CROWDFUNDING DONACIONES

### 1.1. Consecuencias tributarias del crowdfunding donaciones para la persona que impulsa el proyecto: aspectos generales

En virtud de la caracterización otorgada a esta tipología de crowdfunding que, como se indicó, es el de las donaciones, el régimen jurídico aplicable será el genérico establecido para las mismas. Más aún cuando la propia *Ley 5/2015*, en su artículo 46.2.a), deja fuera de su ámbito de aplicación a las plataformas de financiación participativa en las que la financiación captada por los promotores se realice a través de donaciones. Así, los promotores se verán sometidos al régimen general establecido para las donaciones, que se conforma principalmente por lo establecido en el CC, el CCom. y la *Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico* (en adelante, *Ley 34/2002*)<sup>218</sup>.

En el mismo sentido se ha pronunciado la DGT, que ha determinado que “en tanto en cuanto las cantidades a recibir lo sean sin contraprestación, tendrán la consideración de operaciones de carácter lucrativo, por lo que, al tratarse de una persona física, resultará aplicable el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones...”<sup>219</sup>.

En lo que respecta al ámbito tributario, la norma general reguladora de las donaciones es la *Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones* (en adelante, LISD), si bien, y pese a que el Impuesto sobre las Donaciones se enmarca en la misma ley que el Impuesto sobre Sucesiones, en nuestro caso nos centraremos en el tratamiento de las transmisiones lucrativas *inter vivos*, ya que el objeto del presente capítulo es el análisis de los efectos fiscales asociados al crowdfunding, negocio jurídico que se realiza en todo caso *inter vivos*.

---

<sup>218</sup> Nos remitimos a la citada legislación ante la imposibilidad de su análisis exhaustivo en el presente trabajo, que pretende el estudio de los aspectos tributarios del negocio jurídico en cuestión.

<sup>219</sup> Consulta Vinculante V2831-13, de 26 de septiembre de 2013 de la Subdirección General de Impuestos Patrimoniales, Tasas y Precios Públicos. La consultante es una trabajadora autónoma que plantea la posibilidad de utilizar como fuente de ingresos la solicitud de donaciones voluntarias a las personas que lean su blog (a través de Internet) con la finalidad de contribuir a su mantenimiento. La DGT entiende que se trata de crowdfunding basado en donaciones, por lo que, al tratarse de una verdadera donación se registrará por el ISD.

Además, en el supuesto del crowdfunding basado en donaciones, habrá que tener en cuenta otros tipos impositivos en función de si los agentes implicados son personas físicas o jurídicas, ya que el régimen fiscal establecido será diferente según se trate de uno u otro.

Así, en el tratamiento fiscal del donatario será aplicable el ISD en el caso de las personas físicas y el IS si el promotor fuera una persona jurídica, ya que, como es sabido, el promotor de una iniciativa de crowdfunding puede ser tanto una persona física como una persona jurídica. De hecho, en muchas ocasiones, organizaciones o asociaciones vinculadas al Tercer Sector ponen en marcha campañas de crowdfunding para recaudar fondos que ayuden al cumplimiento de sus objetivos sociales. En la actualidad incluso algunos partidos políticos están financiando sus actividades electorales a través de crowdfunding.

Las consecuencias fiscales van a ser diferentes si se trata de una persona física o por el contrario, el promotor es una persona jurídica. En este último caso es preciso, además, diferenciar a las entidades sin ánimo de lucro, que cuentan con un régimen específico en relación al resto de sociedades.

## **1.2. Efectos tributarios para el promotor persona física: El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**

El artículo 5 LISD establece que, en las donaciones y demás transmisiones lucrativas *inter vivos*, el donatario persona física que recibe la donación sin otorgar a cambio ninguna contraprestación, estará obligado al pago del impuesto a título de contribuyente, por lo que, cuando el promotor del proyecto financiado a través de crowdfunding sea una persona física, tendrá que hacer frente al ISD<sup>220</sup>. La Ley excluye de esta forma a las sociedades de su ámbito de aplicación, quedando las personas jurídicas

---

<sup>220</sup> Como posteriormente se analizará, en el caso de que el donante obtuviere una contraprestación, podríamos estar ante un negocio de compraventa, sin embargo, entendemos que la donación seguirá siendo tal cuando exista una recompensa que tenga un valor más de agradecimiento que económico, como por ejemplo una mención en la página web del promotor, que es una práctica habitual en el crowdfunding donaciones. Afirman SANZ GÓMEZ Y LUCAS DURÁN que “en el supuesto de que exista algún tipo de recompensa de carácter meramente simbólico, entendemos que nos encontraremos ante una donación por el total de la cuantía aportada...En el caso de personas físicas no empresarias, parece evidente que dicho agradecimiento no tendría valor económico”, en SANZ GÓMEZ, R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias...», *op.cit.* págs. 33 y 34.

sometidas por transmisiones lucrativas al IS, tal y como se dispone en el artículo 3.2 de la citada ley al establecer cuál es el hecho imponible de este impuesto, y a cuyo análisis dedicaremos ulteriores epígrafes<sup>221</sup>.

Las personas físicas promotoras del proyecto tributarán por el incremento de su patrimonio, que hace surgir la capacidad económica en el sujeto pasivo, si bien teniendo en cuenta el diferente alcance que esta capacidad puede tener en cada promotor<sup>222</sup>. Como indica MARTÍN DELGADO, la capacidad económica debe ser entendida como criterio básico para el reparto de las cargas públicas<sup>223</sup>. La función de este principio es modular la llamada al mantenimiento de los gastos públicos con arreglo al nivel de riqueza de cada individuo<sup>224</sup>. Además, estamos de acuerdo con MONDINI en que este principio actúa también como límite de la imposición, por lo que su función no es única<sup>225</sup>.

En el caso del crowdfunding esta capacidad económica es buscada por el propio contribuyente, ya que la causa que provoca la utilización de este instrumento es precisamente la incapacidad económica del donatario. De ahí que entendamos, como se indicó anteriormente, que el donatario acepta la donación desde el momento mismo en que solicita la ayuda a los posibles donantes<sup>226</sup>.

---

<sup>221</sup> Más concreto es todavía el art. 1.2 del *Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*, que determina que “La obtención por las personas jurídicas de los incrementos de patrimonio a que se refiere este Impuesto no quedará sujeta al mismo y se someterá al Impuesto sobre Sociedades”.

<sup>222</sup> A este respecto, el propio Tribunal Constitucional ha señalado que “el hecho imponible es un concepto estrictamente jurídico que, en atención a determinadas circunstancias, la Ley fija en cada caso para configurar cada tributo y cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria” (SSTC 37/1987, de 26 de marzo y 186/1993, de 7 de junio). Es decir, es el acto o presupuesto previsto por la Ley cuya realización, por exteriorizar una manifestación de capacidad económica, provoca el nacimiento de una obligación tributaria.

<sup>223</sup> MARTÍN DELGADO, J.M.: «El control constitucional del principio de capacidad económica», en *El Tribunal Constitucional*, Instituto de Estudios Fiscales, Vol. II, 1980, pág. 1577.

<sup>224</sup> ESEVERRI MARTÍNEZ, E.: *Derecho Tributario: Parte General*, Tirant Lo Blanch, 2006, pág. 29.

<sup>225</sup> Establece MONDINI que “La capacità contributiva assolve quindi il duplice ruolo di criterio di riparto (e quindi, nella prospettiva dell’uguaglianza, di criterio regolatore dei rapporti orizzontali tra i diversi contribuenti) e di presupposto-limite dell’imposizione (e quindi, nella prospettiva della proporzionalità, di criterio regolatore del rapporto verticale tra Stato e singolo contribuente)”, en MONDINI, A.: *Contributo allo studio del principio di proporzionalità nel sistema dell’IVA europea*, Pacini Editore, 2012, pág. 69.

<sup>226</sup> Sobre el principio de capacidad económica como exigencia lógica de cualquier tributo ha sido profusa la doctrina, pudiendo destacarse los trabajos de MARTÍN DELGADO, J.M.: «Los principios de capacidad económica e igualdad en la Constitución Española de 1978», *Hacienda Pública Española*, Nº 60, 1979; CASADO OLLERO, G.: «El principio de capacidad económica y el control constitucional de imposición indirecta», *Revista Española de Derecho Financiero*, Nº 34, 1981, págs. 173 y ss.; HINIJOJA TORRALVO, J.J.: «Los tributos regionales extrafiscales, con especial referencia al Impuesto Andaluz sobre Tierras Infrutilizadas», *Impuestos*, Nº 15/16, 1989, págs. 34 y ss.; RODRÍGUEZ BEREIJO, A.: «Los principios de la imposición en la jurisprudencia constitucional española», *Revista Española de*

La cuantificación del incremento de patrimonio para el donatario determina la base imponible del Impuesto, lo que no plantea excesivos problemas cuando se trata de una aportación dineraria, que en la práctica son la mayoría. Sin embargo, puede ocurrir que el bien donado sea un bien mueble o incluso inmueble, por lo que la determinación del valor real se deviene imprescindible. Como es sabido, tanto la doctrina como la propia jurisprudencia tienden a señalar que el valor real debe asemejarse al valor de mercado<sup>227</sup>. Esta ha sido la línea también seguida por la DGT que, en consultas como la de 16 de julio de 2003 o la de 12 de junio de 2006, entiende que pese a que el concepto de valor real no viene determinado en las normas tributarias, ha de equipararse al valor de mercado, tal y como establece el Tribunal Supremo<sup>228</sup>.

Sin embargo, pese a las numerosísimas ocasiones en las que se ha entrado a dirimir esta cuestión, en la actualidad puede afirmarse que el valor real es todavía una magnitud indeterminada<sup>229</sup>. El legislador no establece un concepto claro y unívoco de qué debe entenderse por valor real, siendo el mayor problema, como indica CALVO ORTEGA, que “el valor real es un dato dado a posteriori y, como hemos dicho, el mayor entre el atribuido y el que resulta de la comprobación. Podría decirse que la preocupación del

---

*Derecho Financiero*, Nº 100, 1999, págs. 614 y ss. y en «Una vuelta de tuerca al principio de capacidad económica», *Revista Española de Derecho Financiero*, Nº 142, 2009, págs. 379-401; RUIZ GARIJO, M.: «¿Principio de capacidad económica en la cuantificación de la tasa por recogida de basuras? Una llamada sobre el carácter impositivo de algunas tasas», *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, Nº 5, 2003, págs. 16-21; LOZANO SERRANO, C.: «La capacidad económica en las tasas», *Revista Española de Derecho Financiero*, Nº 153, 2012, págs. 49-122; GALLO, F.: «Nuove espressioni di capacità contributiva», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, Nº 4, 2015, págs. 771-784.

<sup>227</sup> El Tribunal Supremo, en su trascendente Sentencia de 5 de octubre de 1995 estableció que: “No existe un valor real, entendido éste como un carácter o predicado ontológico de las cosas, en cuanto tal, sino que necesariamente el valor real es una consideración más de las relaciones entre los sujetos y las cosas, en este caso las relaciones de cambio que se producen en la vida económica, como expresión y cuantificación del valor o apreciación que cada una de ellas tienen para los sujetos que desean adquirirlas o transmitir las”. Desemboca así en el concepto de “valor de mercado”, aceptando la definición que del mismo hizo el Ministerio de Economía y Hacienda en su Orden de 30 de noviembre de 1994: “Es el importe neto que razonablemente podría esperar recibir un vendedor por la venta de una propiedad en la fecha de la valoración, mediante una comercialización adecuada, y suponiendo que existe al menos un comprador potencial correctamente informado de las características del inmueble, y que ambos, comprador y vendedor, actúan libremente y sin un interés particular en la operación”. STS de 5 de octubre de 1995 [RJ 1995\9691]. El TS se ha pronunciado sobre la cuestión en numerosas sentencias, haciendo referencia en las mismas a la equiparación del valor real al valor de mercado, pudiendo destacarse entre las mismas la STS de 1 de diciembre de 1993 [RJ 1993\9293], la STS de 25 de junio de 1998 [RJ 1998\4518] o la STS de 9 de diciembre de 2013 [RJ 2013\8171].

<sup>228</sup> Consultas DGT 1006-03, de 16 de julio de 2003 y V1091-06, de 12 de junio de 2006.

<sup>229</sup> Así lo ha afirmado el propio Tribunal Constitucional en su Sentencia de 19 de julio de 2000, en la que concluye que la Ley no determina los parámetros que han de utilizarse para determinarlo “razón por la cual las discrepancias en relación con la valoración de los bienes y derechos no sólo son lógicas y razonables, sino incluso frecuentes”.



legislador no ha estado en el “valor real” sino en el “valor mayor”<sup>230</sup>. En el mismo sentido, AGULLÓ AGÜERO le otorga la calificación de concepto jurídico indeterminado, al afirmar que desde la perspectiva del contribuyente “se trata de un juicio de valor que ha de realizar el sujeto pasivo sin más condicionantes que el que le proporciona el contenido abstracto y genérico del propio concepto jurídico indeterminado de valor real”<sup>231</sup>.

Esta carencia normativa ha dado lugar a una inseguridad jurídica que puede también trasladarse al ámbito del crowdfunding. En efecto, este particular puede dar lugar a la desincentivación de los posibles aportantes, que podrían ver vulnerados principios como el de capacidad económica, legalidad tributaria o incluso el principio de igualdad. No es objeto de esta investigación determinar qué ha de entenderse por valor real, pero no podemos dejar de hacer mención a la necesidad de una solución en este sentido por parte del legislador. Hasta el momento han tenido que ser las propias Administraciones y los Tribunales de Justicia los que establezcan en cada caso cuál es el valor del bien en cuestión, tarea que además no ha estado exenta de problemas, ya que, tal y como ha indicado, entre otros autores, VILLALBA LAVA “ni una ni otros han llegado a resultados satisfactorios, y ha existido una invasión de competencias entre Administraciones”<sup>232</sup>.

Una vez realizada esta puntualización y centrándonos ya en la base imponible, la misma estará constituida, en el caso del crowdfunding, por la cantidad de dinero otorgada por el aportante menos las cargas y deudas que tengan el carácter de deducibles<sup>233</sup>. En concreto, los artículos 17 de la LISD y 37 del *Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones* (en

---

<sup>230</sup> CALVO ORTEGA, R.: «Impuesto sobre las donaciones», en *La fiscalidad de las sucesiones y las donaciones*, Lex Nova, 1991, pág. 354.

<sup>231</sup> AGULLÓ AGÜERO, A.: *Comentarios a la nueva Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*, La Ley, 1988. En el mismo sentido, PÉREZ DE AYALA BECERRIL, que entiende que no se puede pretender que la misma regulación genérica pueda adecuarse a todos los supuestos, en PÉREZ DE AYALA BECERRIL, M.: «Régimen fiscal de las donaciones», *Revista Técnica Tributaria*, N° 65, 2004, pág. 51. También resulta demostrativa la apreciación de GARCÍA DE PABLOS cuando afirma que “el legislador opta por una solución cómoda, evitar una definición y remitirse a un inexistente “valor real”, que podía producir una indefensión en el interesado, optando este por manifestar unos valores alejados del coste real para que coincidan con los utilizados por la Administración en su labor comprobadora”, en GARCÍA DE PABLOS, J.F.: *El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en España. Problemas constitucionales y comunitarios*. Aranzadi, 2010, pág. 36.

<sup>232</sup> VILLALBA LAVA, M.: «Reflexiones sobre la determinación del valor real del bien como base imponible en los Impuestos de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Sucesiones y Donaciones, *Nueva Fiscalidad*, N° 1, 2014, pág. 62.

<sup>233</sup> A las cuales se refiere el artículo 16 de la LISD que remite al artículo 12 del mismo texto legal, el cual establece las cargas deducibles en el supuesto de las sucesiones.

adelante, RISD), disponen que las deudas serán deducibles solamente si están garantizadas con derechos reales que recaigan sobre los mismos bienes transmitidos, en el caso de que el adquirente haya asumido fehacientemente la obligación de pagar la deuda garantizada. En la práctica habitual del crowdfunding no suelen otorgarse este tipo de donaciones, fundamentalmente porque las cantidades donadas no son demasiado elevadas o, si se trata de bienes inmuebles, los mismos no llevan aparejados cargas, si bien, deberá seguirse lo establecido en los artículos citados ante el supuesto de que así fuera.

En relación a la base liquidable, habrá que estar a lo dispuesto por el artículo 20 de la LISD, que indica que en las adquisiciones por título de donación, la misma coincidirá con la base imponible<sup>234</sup>. Es preciso tener en cuenta que las Comunidades Autónomas pueden aprobar reducciones conforme a lo previsto en la *Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía y se modifican determinadas normas tributarias* (en adelante, *Ley 22/2009*). Como recuerda la DGT en su Consulta Vinculante de 16 de diciembre de 2015, el donatario, como sujeto pasivo, es quien tiene que presentar la autoliquidación por el ISD ante los órganos tributarios de la Comunidad Autónoma que corresponda a la residencia habitual del donatario aplicándose la normativa de aquella Comunidad Autónoma en que el mismo hubiese tenido esa residencia habitual en el periodo de los cinco años inmediatamente anteriores a la fecha del devengo, conforme a los apartados 2.c) y 5 del artículo 32 de la *Ley 22/2009*<sup>235</sup>.

La cuestión relativa a las reducciones y a la diferente regulación establecida por cada Comunidad Autónoma, ha sido, sin duda, uno de los aspectos más discutidos del régimen fiscal de las donaciones y sucesiones, habiendo dado lugar al planteamiento de numerosas reformas por gran parte de la doctrina, abogándose incluso por la supresión del Impuesto<sup>236</sup>. La disparidad de las regulaciones autonómicas ha generado problemas

---

<sup>234</sup> Excepto en los casos en los que sea aplicable la reducción por transmisión de la empresa familiar o del patrimonio cultural.

<sup>235</sup> Consulta Vinculante V4050-15, de 16 de diciembre de 2015.

<sup>236</sup> RUÍZ DE VELASCO PUNÍN ha calificado la permisividad de determinadas normativas autonómicas de “alarmante”, entendiendo que esta circunstancia supone “diferencias de carga fiscal que ponen en tela de juicio su adecuación a los principios constitucionales”, en RUÍZ DE VELASCO PUNÍN, C.: «Tributación de las donaciones de inmuebles destinados a vivienda habitual del donatario y de las donaciones de dinero para la adquisición de vivienda», *Quincena Fiscal*, N° 5, 2015, pág. 58.

no solo en relación a nuestra legislación interna, sino que colisiona también con la normativa de la Unión Europea, ya que nuestra regulación actual determina una posición jurídica muy dispar para el sujeto pasivo en función del territorio en el que se encuentre<sup>237</sup>.

Este particular resulta especialmente importante en el caso del crowdfunding, ya que la plataforma electrónica posibilita el contacto entre dos personas que, en la mayoría de las ocasiones se encuentran en territorios diferentes, pudiendo además tener la consideración de no residentes, por lo que se hace indispensable su análisis en nuestro estudio<sup>238</sup>.

El artículo 6 de la LISD determina que si el donatario es residente en España, el impuesto se exigirá por obligación personal, con independencia de donde se encuentren situados los bienes o derechos que integren el incremento del patrimonio gravado. Por su parte, el artículo 7 del mismo texto legal dispone que cuando la persona donataria no sea residente, podrá tributar por obligación real en virtud de la adquisición de bienes y derechos que estuvieran situados, pudieran ejercitarse o hubieran de cumplirse en territorio español.

Por esta razón se hace necesario el análisis de los puntos de conexión aplicables tanto en el caso de promotores residentes como no residentes, teniendo en cuenta las diferentes consecuencias legislativas que se presentan para los mismos en función de la Comunidad Autónoma a la que se encuentren vinculados.

Así, para la determinación del lugar donde se entiende realizado el hecho imponible, habrá que estar a lo establecido por el artículo 32.2 de la *Ley 22/2009*, que diferencia tres supuestos:

1) En el caso de que se graven las adquisiciones *mortis causa* y las cantidades percibidas por los beneficiarios de seguros sobre la vida, la Comunidad Autónoma

---

<sup>237</sup> Autores como GARCÍA DE PABLOS abogan por la necesaria modificación del ISD, refiriéndose a una verdadera degradación del mismo, por su entrada en conflicto con los principios de generalidad e igualdad, al depender el gravamen de la residencia habitual del causante o donatario, en GARCÍA DE PABLOS, J.F.: «La urgente reforma del impuesto sobre sucesiones y donaciones en España a la luz del Derecho comunitario», *Quincena Fiscal*, N° 18, 2014, págs. 133-152.

<sup>238</sup> Como se ha indicado, la problemática en torno al ISD ha sido una constante a lo largo de los últimos años, no solo desde el punto de vista doctrinal sino también en el ámbito jurisprudencial, sobre todo en lo relativo a los puntos de conexión que imponen el territorio en el que se entiende realizado el rendimiento. Y es que, ciertamente existen supuestos en los que pueden apreciarse agravios comparativos, por las diferencias de tributación que tienen los ciudadanos en función de la Comunidad Autónoma en la que residan.

competente para la exacción del impuesto será la del territorio donde el causante tenga su residencia habitual a la fecha del devengo<sup>239</sup>.

2) En el caso del impuesto que grava las donaciones de bienes inmuebles, la Comunidad Autónoma en la que estos radiquen.

3) Para los demás bienes y derechos, en el territorio donde el donatario tenga su residencia habitual a la fecha del devengo.

Si se trata de un individuo no residente en España, el criterio que se ha seguido por la DGT es que tributará en nuestro país si el dinero aportado está situado en España en el momento en el que se realice la donación. El problema será entonces determinar cuándo se entiende que el dinero está radicado en nuestro país. La propia DGT ha establecido en numerosas ocasiones que si se trata de una transferencia bancaria (como ocurre en la mayor parte de las ocasiones en el crowdfunding), y la sucursal de la entidad bancaria en la que se encuentra el dinero radica en España, entonces será una operación sujeta a tributación en nuestro país. Resulta igualmente importante conocer en el territorio de qué Comunidad Autónoma se encuentra la sucursal, pues los posibles beneficios a los que pudieran acogerse los no residentes, serán diferentes según el lugar en el que la misma esté<sup>240</sup>.

Como se indicó *supra*, la mayor parte de los bienes donados a través de crowdfunding van a consistir en dinero, por lo que el promotor tributará en el lugar donde el mismo tenga su residencia habitual, cuando se trate de una obligación personal. El régimen aplicable en función de la Comunidad Autónoma en la que se resida puede llegar a ser muy diferente para los contribuyentes, cuestión que ha generado no pocas críticas por parte de la doctrina<sup>241</sup>. Aún más, añadimos nosotros, en aquellos casos en los que el

---

<sup>239</sup> Sobre el concepto de residencia habitual en el ISD, habrá que estar a lo establecido en el artículo 9 de la LIRPF, teniendo en cuenta la evidencia, como señala DE LA PEÑA AMORÓS “de que no se podrá ser residente en una Comunidad Autónoma si antes no se es residente en España”, en DE LA PEÑA AMORÓS, M.M.: «Los puntos de conexión de los tributos cedidos a las Comunidades Autónomas», *Revista Jurídica de Castilla y León*, Nº 17, 2008, pág. 249.

<sup>240</sup> Sobre el criterio seguido por la DGT resultan esclarecedoras sus consultas de 24 d abril de 2015 [V1252-15] y de 20 de mayo de 2010 [V1067-10].

<sup>241</sup> La idea de la necesaria modificación o incluso supresión del ISD ha sido expresada por numerosos autores, entre los que pueden destacarse los trabajos de CHECA GONZÁLEZ, C.: *La supresión del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones: materiales para la reflexión*, Marcial Pons, 1996; ALONSO GONZÁLEZ, L.M.: *La inconstitucionalidad del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*, Instituto de Estudios Económicos, 2001; RIBES RIBES, A.: «La tributación sucesoria de los no residentes en España a la luz de la doctrina del TJUE», *Revista Técnica Tributaria*, Nº 88, 2010; GARCÍA DE PABLOS, J.F.:

bien donado sea un inmueble, en el que las diferencias entre residentes y no residentes llegan a vulnerar el principio de igualdad. La regla seguida en los casos en la donación consistente en dinero es consensuada, y no presenta más problema que el de la comprobación de la residencia habitual en el caso de los residentes en España y del lugar en el que radique la sucursal bancaria. Sin embargo, en el caso de los no residentes, la posible discriminación de los no residentes en los supuestos de donación de bienes inmuebles ha resultado, al menos hasta la Sentencia del TJUE de 3 de septiembre de 2014, una cuestión muy debatida.

Según los criterios de conexión establecidos por la *Ley 22/2009*, en el caso de que el objeto de la donación consista en un bien inmueble, la Comunidad Autónoma competente para la exacción del impuesto será aquella en cuyo territorio radique el mismo. Por ello, si a través de una campaña de crowdfunding se dona un bien inmueble que se encuentra situado en España y el donatario es residente en nuestro país (tributación por obligación personal), habrá que estar a la normativa establecida por la Comunidad Autónoma en la que radique el inmueble, con los beneficios aplicables en su caso.

Por el contrario, siguiendo lo dispuesto por la citada Ley, en aquellos casos en los que el inmueble no se encuentre en territorio español o el donatario sea no residente, no serán de aplicación estos criterios, sino que la gestión correspondería, en principio, a la Administración estatal, no aplicándose la normativa autonómica. Esta circunstancia

---

«El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones: supresión o reforma», *Crónica Tributaria*, N°139, 2011, págs. 79-106; ESCRIBANO LÓPEZ, F.: «El ejercicio de las competencias normativas de las Comunidades Autónomas en materia de impuestos cedidos y las libertades de la Unión Europea: El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones», en CARRASCO GONZÁLEZ, F., ESCRIBANO LÓPEZ, F., MARTÍN JIMÉNEZ, A. y SANZ CLAVIJO, A. (coord.): *El impacto del Derecho de la UE en el Poder Tributario de las C.C.A.A.*, Aranzadi Thomson Reuters, 2011. BURLADA ECHEVESTE, J.L. y BURLADA ECHEVESTE, I.M.: «Los puntos de conexión en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y la libre circulación de capitales: crónica de una reforma necesaria», *Aranzadi Doctrinal*, N°11, 2014; FALCÓN Y TELLA, R.: «El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y la libre circulación de capitales: una enmienda insuficiente», *Quincena Fiscal*, N°18, 2014; TALLÓN TABOADA, J.M. y NAVARRO MIR, P.: «La discriminación de trato en el impuesto sobre sucesiones y donaciones en función del territorio de residencia del sujeto pasivo desde la perspectiva constitucional y del derecho europeo», *Quincena Fiscal*, N° 10, 2014; VARONA ALABERN, E.: «Razones constitucionales para la rehabilitación y necesaria reforma del impuesto sobre sucesiones y donaciones», *Quincena Fiscal*, N° 15-16, 2014, págs. 45-87; HERRERA MOLINA, P.M.: «Las enmiendas parlamentarias al Impuesto sobre Sucesiones siguen quebrantando el Derecho de la Unión Europea», *ECJ Leading Cases*, 2014; MARTÍN QUERALT, J.: «El Impuesto de Sucesiones y Donaciones: De la vulneración del Derecho comunitario a la mera inconstitucionalidad», *Tribuna Fiscal*, N° 275, 2014; CALVO VÉRGUEZ, J.: «En torno a las recientes tensiones jurisdiccionales surgidas en el ámbito del ISD a las puertas de una reforma del impuesto», *Quincena Fiscal*, N° 5, 2015.

genera importantes discriminaciones<sup>242</sup>. Como indica TEJERIZO LÓPEZ, el TJUE ha venido manteniendo la doctrina de “que la existencia de discriminaciones en los impuestos directos, esto es en los Impuestos sobre la renta (de personas físicas o de sociedades), sobre sucesiones y donaciones y sobre el patrimonio, por razón de la residencia es contraria a las libertades de circulación de personas y capitales previstas en los artículos 21, 45 y 63 del TFUE, y que, por tanto, no pueden ser aceptadas”<sup>243</sup>.

La Comisión Europea, entendiendo esta regulación como contraria a la libre circulación de personas y capitales, instó a España en múltiples ocasiones para que procediera a la modificación de la normativa, pero frente a la inactividad advertida, finalmente la Comisión presentó demanda ante el TJUE, dictándose sentencia sobre este asunto el 3 de septiembre de 2014<sup>244</sup>.

En la misma, el Tribunal declara que la legislación española resulta contraria a la libre circulación de capitales recogida en el artículo 63 del TFUE y el artículo 40 del Acuerdo EEE. En su fundamentación, expresa el TJUE que la donación o la sucesión en la que intervenga un donatario o un causahabiente o bien un causante que no resida en territorio español no puede beneficiarse de las reducciones autonómicas, ya que será de aplicación el régimen recogido en la legislación estatal, notoriamente más gravoso a juicio del tribunal, al no poder acogerse a la normativa de una Comunidad Autónoma en concreto<sup>245</sup>. Lo mismo ocurre cuando se trata de una sucesión o donación que tenga por

---

<sup>242</sup> Como indica RUÍZ DE VELASCO PUNÍN “como es sabido, las Comunidades Autónomas, en ejercicio de las competencias normativas que les han sido atribuidas, han venido generando una legislación que impone una carga tributaria notablemente inferior a la derivada de la legislación estatal, de modo que las situaciones en las que el impuesto no se encuentra cedido, al aplicarse únicamente la normativa estatal están sometidas a una carga fiscal mayor. Centrándolo en las donaciones que nos ocupan, cuando se trate de la adquisición por un residente de una vivienda situada fuera de España, no serán aplicables los beneficios fiscales contemplados en las legislaciones autonómicas objeto de nuestro estudio”, en RUÍZ DE VELASCO PUNÍN, C.: «Tributación de las donaciones de inmuebles...», *op.cit.* pág. 63.

<sup>243</sup> TEJERIZO LÓPEZ, J. M.: «La unión fiscal en la UE (Una visión general)», *Revista de Derecho de la Unión Europea*, N° 27, 2014, pág. 92.

<sup>244</sup> La Comisión entiende que han resultado vulnerados los artículos 21 y 63 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante, TFUE) y los artículos 28 y 40 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (en adelante, Acuerdo EEE) ya que existen “diferencias en el trato fiscal dispensado a las donaciones y sucesiones, entre los causahabientes y los donatarios residentes en España y los no residentes; entre los causantes residentes en España y los no residentes, y entre las donaciones y disposiciones similares de bienes inmuebles situados dentro y fuera de España”.

<sup>245</sup> Esta afirmación del TJUE ha suscitado algunas críticas doctrinales, entre las que puede destacarse la opinión de FERNÁNDEZ JUNQUERA, que recuerda que el Tribunal da por sentado que la aplicación de la normativa autonómica es en todo caso más beneficiosa que la estatal, pero sin embargo, no ha procedido al examen de dichas legislaciones, ya que, algunas de ellas no han reducido la carga tributaria en el ISD. A este respecto, entiende la citada autora que la Sentencia “se ha centrado exclusivamente en la norma estatal y ha hecho caso omiso de las autonómicas que son las que realmente provocan la discriminación”, en

objeto un bien inmueble situado fuera del territorio español, lo que supone la vulneración de los artículos 21 y 63 del TFUE. Sin embargo, el TJUE no entra a examinar las diferentes normativas autonómicas y las posibles discriminaciones que las mismas hubieren podido generar, algo que, sin duda, afecta de manera directa a los no residentes. Como de forma clara expresa MARTÍN QUERALT “es lógico imaginar que, en todo caso, la vulneración no la produce tanto la introducción de la posibilidad que se reconoce a las Comunidades Autónomas por la normativa estatal, como el ejercicio efectivo que estas hubieran hecho. En esta medida, y aunque el examen hubiera podido resultar muy laborioso –hay tantas normas como Comunidades Autónomas, además de la Ley estatal– tendrían que haberse analizado también las normas autonómicas, que, sin duda, condicionan la tributación de los no residentes”<sup>246</sup>.

De esta forma, sin entrar en el contenido de la citada normativa, en el fallo de la Sentencia se determina que España incumple el TFUE, al permitir que se establezcan diferencias en el trato fiscal de las donaciones y las sucesiones entre los causahabientes y los donatarios residentes y no residentes en España, entre los causantes residentes y no residentes en España y entre las donaciones y las disposiciones similares de bienes inmuebles situados en territorio español y fuera de este”<sup>247</sup>.

Tras la Sentencia del TJUE, se hacía necesaria una reforma de la normativa relativa al ISD, que se realizó finalmente a través de la *Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias* (en adelante, *Ley 26/2014*). La misma introduce, en su Disposición Final tercera una modificación de la Disposición Adicional Segunda de la LISD, en la que se establece que:

---

FERNÁNDEZ JUNQUERA, M.: «Acerca del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, no residentes y tutela judicial. A propósito de la Sentencia del TJUE de 3 de septiembre de 2014», *Quincena Fiscal*, Nº 11, 2015, pág. 102.

<sup>246</sup> MARTÍN QUERALT, J.: « El Impuesto de Sucesiones y Donaciones...», *op.cit.* pág. 5.

<sup>247</sup> No entra el Tribunal a dirimir los aspectos relativos al examen de las legislaciones autonómicas, asumiendo además que todas ellas han ejercido la facultad prevista por la normativa estatal, y que en todo caso esta resultaría más beneficiosa. Así lo entendemos cuando el TJUE afirma que “Únicamente está en discusión en este asunto el criterio de conexión previsto por la legislación española, que permite la aplicación de reducciones fiscales en los supuestos en los que los sujetos pasivos residen en el territorio de esas Comunidades o cuando el bien inmueble está situado en el territorio de éstas”.

1) En el caso de la adquisición de bienes y derechos por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, si el causante hubiera sido residente en un Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, distinto de España, los contribuyentes tendrán derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por la Comunidad Autónoma en donde se encuentre el mayor valor de los bienes y derechos del caudal relicto situados en España. Si no hubiera ningún bien o derecho situado en España, se aplicará a cada sujeto pasivo la normativa de la Comunidad Autónoma en que resida.

2) En el caso de la adquisición de bienes y derechos por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, si el causante hubiera sido residente en una Comunidad Autónoma, los contribuyentes no residentes, que sean residentes en un Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, tendrán derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por dicha Comunidad Autónoma.

3) En el caso de la adquisición de bienes inmuebles situados en España por donación o cualquier otro negocio jurídico a título gratuito e *inter vivos*, los contribuyentes no residentes, que sean residentes en un Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, tendrán derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por la Comunidad Autónoma donde radiquen los referidos bienes inmuebles.

4) En el caso de la adquisición de bienes inmuebles situados en un Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, distinto de España, por donación o cualquier otro negocio jurídico a título gratuito e *inter vivos*, los contribuyentes residentes en España tendrán derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por la Comunidad Autónoma en la que residan.

5) En el caso de la adquisición de bienes muebles situados en España por donación o cualquier otro negocio jurídico a título gratuito e *inter vivos*, los contribuyentes no residentes, que sean residentes en un Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, tendrán derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por la Comunidad Autónoma donde hayan estado situados los referidos bienes muebles un mayor número de días del período de los cinco años inmediatos anteriores, contados de fecha a fecha, que finalice el día anterior al de devengo del impuesto.



De esta forma, la situación de los no residentes queda equiparada, en principio, a la de los residentes, pudiendo aplicarse la normativa de la Comunidad Autónoma con la que exista algún punto de conexión de los indicados. Sin embargo, la discriminación entre sujetos puede continuar, ya que, como recuerda MARTÍN QUERALT, en determinadas Comunidades Autónomas se establece una regulación que exige la condición de residente en esa Comunidad Autónoma en concreto para la aplicación de ciertas bonificaciones, lo que supone, a su juicio que “la modificación de la normativa autonómica, que hasta el momento no planteaba más que problemas de constitucionalidad, puede entenderse afectada por la misma Sentencia de 3 de septiembre de 2014 del TJUE (...). Si las Comunidades Autónomas discriminan a los no residentes en la Comunidad, también podrán continuar haciéndolo respecto a los no residentes en España, pues, a la postre, tampoco lo son en el territorio de la Comunidad”<sup>248</sup>.

Estamos de acuerdo con este autor en que la *Ley 26/2014* no ha venido a dar solución de forma indubitada a la problemática descrita, ya que la respuesta que ha de darse por parte de la legislación autonómica deberá ponderar su adecuación a las exigencias del principio de libertad de circulación de capitales del artículo 63 del TFUE. Esta cuestión afecta con especial virulencia a los obligados tributarios en el caso del crowdfunding que, por sus propias características, se presta a la realización del negocio jurídico entre residentes y no residentes. No obstante, hemos de apuntar que, en la mayoría de las ocasiones, los beneficios fiscales determinados por la normativa autonómica no van a ser aplicables al crowdfunding. La razón es que las relaciones de parentesco necesarias para su aplicación no se van a dar en este negocio, que recoge, en la práctica totalidad de los casos, aportaciones realizadas al promotor por personas desconocidas.

En otro orden de cosas, y siguiendo con el esquema liquidatorio que comenzamos al principio del epígrafe, para hallar la base liquidable deberá reducirse la base imponible de la donación en función de las reducciones generales establecidas por el artículo 20 de la LISD y las dispuestas a este respecto por cada Comunidad Autónoma, ya que no se han previsto reducciones que puedan aplicarse con carácter general a las donaciones realizadas a través de crowdfunding.

---

<sup>248</sup> MARTÍN QUERALT, J.: «El Impuesto de Sucesiones y Donaciones...», *op.cit.* pág. 6.

En cuanto a las primeras, los apartados 6 y 7 del artículo 20 de la LISD determinan una reducción del 95 por 100 del valor de adquisición en los casos de transmisión de participaciones *inter vivos*, en favor del cónyuge, descendientes o adoptados, de una empresa individual, un negocio profesional o de participaciones en entidades del donante y una reducción del 95 por 100 para las donaciones de bienes integrantes del Patrimonio Histórico Español o del Patrimonio Histórico o Cultural de las Comunidades Autónomas.

Ninguna de estas dos reducciones son aplicables (al menos en la generalidad de los casos) a las donaciones realizadas a través de crowdfunding, ya que el promotor lo que pretende a través de su campaña es la consecución de aportaciones de personas a las que no conoce, y a las que de otra manera, no hubiera tenido acceso. Así, las relaciones de parentesco en el crowdfunding son prácticamente inexistentes, lo que supone una carga fiscal mayor para los promotores del proyecto que para los sujetos que sí pueden verse beneficiados por sendas reducciones<sup>249</sup>.

Si bien estas reducciones tienen escasa aplicación en el crowdfunding, los promotores deben tener en cuenta las aprobadas por la Comunidad Autónoma con la que se hallen conectados, según lo establecido anteriormente. Debe advertirse ya que, al igual que en el caso de los estatales, los beneficios autonómicos van a estar centrados, fundamentalmente, en el criterio del parentesco, por lo que se tornan difícilmente aplicables en el caso del crowdfunding.

En efecto, si se realiza una comparativa general de las reducciones establecidas por las diferentes Comunidades Autónomas para el cálculo de la base liquidable, puede concluirse que las mismas determinan un criterio prácticamente unánime en cuanto a los requisitos de los donatarios para poder beneficiarse de las reducciones. Este criterio es el del parentesco.

La práctica totalidad de las normativas autonómicas mantienen, amplían o mejoran las reducciones dispuestas en el artículo 20 de la LISD, aumentando el porcentaje de reducción, estableciendo el catálogo de reducciones y/o reduciendo el plazo de

---

<sup>249</sup> Además de las reducciones contempladas en la LISD, hay que tener en cuenta las aplicables a las transmisiones de explotaciones agrarias y forestales que se establecen en la *Ley 19/1995, de 4 de julio, de Modernización de las Explotaciones Agrarias*. Las mismas se elevan del 50 al 100 por 100 según el terreno de que se trate y la actividad que se pretenda ejercer en él.

mantenimiento de la actividad, pero siempre estableciendo el requisito del parentesco<sup>250</sup>, por lo que su aplicación en operaciones de crowdfunding es prácticamente nula.

Ahora bien, sí que pueden encontrarse ejemplos, aunque sean puntuales, de Comunidades Autónomas que han aprobado reducciones directamente aplicables al crowdfunding donaciones, y cuyo objetivo es la promoción de actividades y el emprendimiento.

Por ejemplo, la Comunidad Autónoma de Aragón ha establecido una reducción del 30 por 100 de las adquisiciones lucrativas *inter vivos* que se destinen a la creación de una empresa, sea individual, negocio profesional o entidad societaria, siempre que se emplee al menos a un trabajador y se mantenga la actividad durante cinco años<sup>251</sup>.

Incluso, algunas Comunidades Autónomas han aprobado legislaciones específicas en relación con el mecenazgo, que pueden también aplicarse en el caso del crowdfunding. En este sentido, puede destacarse la normativa de la Comunidad Autónoma de Islas Baleares, la *Ley 3/2015, de 23 de marzo, por la que se regula el consumo cultural y el mecenazgo cultural, científico y de desarrollo tecnológico, y se establecen medidas tributarias*. La misma contiene beneficios específicos en el IRPF e IS para los donantes en las donaciones realizadas a determinados sujetos. La comunidad valenciana también cuenta con una regulación concreta del mecenazgo, materializada a través de la Ley la

---

<sup>250</sup> Así, el porcentaje de reducción por adquisición de empresa o participaciones en se eleva hasta el 99 por ciento en Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla-León, Extremadura, Islas Baleares, La Rioja, Murcia y se reducen los plazos de mantenimiento de la actividad en muchas de ellas. *Vid.* Art. 21 del Decreto Legislativo 1/2009, de 1 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de las disposiciones dictadas por la Comunidad Autónoma de Andalucía en materia de tributos cedidos; art. 132-1 del Decreto Legislativo 1/2005, de 26 de septiembre, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de las disposiciones dictadas por la Comunidad Autónoma de Aragón en materia de tributos cedidos, en la Ley de Cantabria 1/2015, de 18 de marzo, de modificación del texto refundido de la Ley de Medidas Fiscales en Materia de Tributos Cedidos por el Estado, aprobado por Decreto Legislativo 62/2008, de 19 de junio y de la Ley 6/2014, de 26 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Cantabria para el año 2015; art. 20 del Decreto Legislativo 1/2013, de 12 de septiembre, por el que se aprueba el texto refundido de las disposiciones legales de la Comunidad de Castilla y León en materia de tributos propios y cedidos; art. 26 del Decreto Legislativo 1/2013, de 21 de mayo, por el que se aprueba el Texto Refundido de las disposiciones legales de la Comunidad Autónoma de Extremadura en materia de tributos cedidos por el Estado; art. 43 del Decreto Legislativo 1/2014, de 6 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de las Disposiciones Legales de la Comunidad Autónoma de las Illes Balears en Materia de Tributos Cedidos por el Estado; art. 11 de Ley 6/2015, 29 diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas para el año 2016; art. 4 del Decreto Legislativo 1/2010, de 5 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de las Disposiciones Legales vigentes en la Región de Murcia en materia de Tributos Cedidos.

<sup>251</sup> Art. 132-4 del Decreto Legislativo 1/2005, de 26 de septiembre, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de las disposiciones dictadas por la Comunidad Autónoma de Aragón en materia de tributos cedidos.

*Ley 9/2014, de 29 de diciembre, de la Generalitat, de impulso de la actividad y del mecenazgo cultural en la Comunitat Valenciana* (en adelante, *Ley 9/2014*). Su objetivo fundamental es el fomento de las actividades de mecenazgo y las inversiones con fines culturales, docentes, de investigación o deportivas, por lo que para su análisis nos remitimos al estudio de la tributación de los donantes.

Sin embargo, y en relación directa con la problemática a la que se hacía referencia al comienzo del epígrafe, para poder disfrutar de la mayoría de las reducciones, el donatario, o, en su caso el bien inmueble o la empresa, han de estar situados en el territorio de la Comunidad Autónoma de que se trate. Ello, como hemos visto, puede generar una serie de problemas en relación al Derecho de la Unión Europea y también con nuestra Constitución. Las desigualdades en este ámbito son patentes, por lo que resulta necesaria una modificación en este sentido, ya que promotores de proyectos en las mismas condiciones y cumpliendo los mismos requisitos pueden encontrarse en una situación de desigualdad, lo que supone una desincentivación.

Así las cosas, puede afirmarse que las reducciones establecidas para la minoración de la base imponible son prácticamente inaplicables al crowdfunding donaciones, ya que la condición de familiar del donante no va a poder cumplirse, por lo que los donatarios cuyo aumento de patrimonio venga propiciado por este tipo de negocio jurídico, no podrán ver minorada su carga tributaria. Suscribimos las palabras de MARTÍNEZ MUÑOZ cuando afirma que “el tratamiento actual del crowdfunding en la normativa tributaria no ha tenido en cuenta, ni el beneficio que el uso de estas nuevas formas de financiación en masa puede tener como instrumento de política económica, ni el riesgo que soportan los emprendedores y los inversores de proyectos participativos”<sup>252</sup>.

Si realmente quisiera incentivarse la posibilidad de consecución del crédito por parte de los promotores de campañas de crowdfunding donaciones, debería ampliarse la aplicabilidad de estas reducciones a otro tipo de donatarios, más allá de aquellos que cuenten con vínculos familiares con el donante<sup>253</sup>.

---

<sup>252</sup> MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal...», *op.cit.* pág. 69.

<sup>253</sup> Sin perjuicio de los posibles beneficios del régimen establecido en materia de mecenazgo y entidades sin ánimo de lucro, que se analizará en posteriores epígrafes.

En nuestra opinión, este fomento de la financiación colectiva a través de beneficios en forma de reducciones sería no solo positivo para nuestra economía, sino necesario e incluso, obligatorio por parte de nuestros poderes públicos, ya que, como es sabido, los tributos son también instrumentos de la política económica general, y es indudable, como se ha repetido a lo largo del presente trabajo, que la necesidad de crédito es uno de los problemas de nuestra actualidad financiera. Y es que, como bien afirma MARTÍN DELGADO “los tributos han de ser instrumentos al servicio de la política económica y social. Con su impacto en las economías de los ciudadanos, deben intervenir orientando sus elecciones económicas. La detracción de riqueza que supone la aplicación de los tributos, debe ser utilizada para dirigir los comportamientos hacia finalidades sociales, para la realización de fines extrafiscales; fundamentalmente, aquellos que tienen relación con el desarrollo económico, con el bienestar de los ciudadanos, y con el respeto a sus derechos fundamentales”<sup>254</sup>.

Nuestra Constitución consagra en su artículo 1º el Estado Social y Democrático de Derecho, que supone, como establece HINOJOSA TORRALVO que “nuestro ordenamiento jurídico ha de responder a las exigencias del Estado Social, que supone una forma determinada de entender todas las relaciones jurídicas, y por tanto, también las tributarias. En concreto, supone un claro distanciamiento del modo de interpretarse aquellas en el Estado liberal. Al contrario que este último, que es un Estado abstencionista, el Estado Social es un Estado intervencionista”.<sup>255</sup>

Así lo han entendido algunas Comunidades Autónomas, que han establecido, aunque con un porcentaje menor que para los parientes, algunas reducciones en las adquisiciones lucrativas *inter vivos* que se destinen a la creación de una empresa. A nuestro entender, deberían preverse en la normativa estatal este tipo de reducciones, ya que ambas favorecen la realización de los principios y fines contenidos en la Constitución. Ello no tiene por qué suponer una merma de las competencias que ostentan las Comunidades Autónomas, que podrían seguir regulando ciertos aspectos, pero se hace necesaria una limitación por parte del Estado, que podría ser la solución al problema de

---

<sup>254</sup> MARTÍN DELGADO, J.M.: *Derecho Financiero y Derechos Fundamentales*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Málaga, 2010, págs. 72 y 73.

<sup>255</sup> HINOJOSA TORRALVO, J.J.: «Bases para el análisis de las relaciones entre la Hacienda Pública y los ciudadanos», en AAVV: *Persona y Estado en el umbral del siglo XXI*, Facultad de Derecho de Málaga, 2001, pág. 407.

discriminación que venimos señalando, tanto en lo referido a los residentes y no residentes como en relación a los nacionales que residan en una u otra Comunidad Autónoma.

Es más, sería propicio elaborar una norma de carácter estatal cuyo objetivo fuera la generación de una verdadera cultura del mecenazgo en nuestro país, no limitándose a las entidades sin ánimo de lucro, sino apoyando y beneficiando este tipo de prácticas entre personas físicas y con objetivos no solo económicos sino también de interés general, como pueden ser la cultura o la investigación. Este tipo de regulaciones, que ya se han planteado en algunas Comunidades Autónomas, son las que deberían aprobarse a nivel nacional<sup>256</sup>.

Hasta ahora no puede hablarse de un régimen fiscal favorable al crowdfunding donaciones que fomente el emprendimiento y su financiación, y en un contexto económico como el actual, nos parece imprescindible la actuación de los poderes públicos estatales en este sentido. Como señala GARCÍA CALVENTE “hay que tener presente que la Constitución de 1978 configura a nuestro país como un Estado social y democrático de Derecho. La primera parte de esta definición implica aceptar el intervencionismo estatal en la economía como uno de los pilares de nuestra sociedad. A través de la actividad administrativa de fomento el Estado contribuye, de manera directa e inmediata, a lograr el progreso y bienestar social, mediante el otorgamiento de ventajas al sujeto fomentado”<sup>257</sup>.

Precisamente a través de incentivos al crowdfunding podrían lograrse los objetivos citados, no debiendo limitarse el Estado a esperar la actuación de las Comunidades Autónomas o de la iniciativa privada, ya que la finalidad que se persigue es tan importante, que debería primarse la misma, por encima de los efectos recaudatorios del tributo<sup>258</sup>. Una rebaja de la carga impositiva de estas actividades, que fomentase este

---

<sup>256</sup> *Ad exemplum*, la Ley 9/2014, aprobada por la Comunidad Autónoma de Valencia.

<sup>257</sup> GARCÍA CALVENTE, Y.: « El Derecho Financiero y Tributario ante la responsabilidad social de la empresa», en AAVV, *La Responsabilidad Social Empresarial. Un nuevo reto para el Derecho*, Marcial Pons, 2009, pág. 34.

<sup>258</sup> Y es que “como todos sabemos, los incentivos fiscales persiguen objetivos prioritarios de política económica por los que se está dispuesto a renunciar a la recaudación tributaria consecuencia de la aplicación de estas normas especiales”. Así lo afirma GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M.J.: «Fiscalidad de la financiación empresarial como instrumento de reactivación económica: claves, novedades y propuestas», en *Fiscalidad en tiempos de crisis*, Aranzadi, 2014, pág. 304.

tipo de financiación, sin duda supondría una mayor participación de los posibles aportantes, por lo que un sistema fiscal favorable resulta, a nuestro entender, imprescindible. Como mínimo, habrían de incorporarse a la normativa estatal las reducciones relativas a la donación de dinero o inmuebles para el emprendimiento de una nueva actividad que, como hemos señalado, ya se incluyen en algunas regulaciones autonómicas. Además creemos conveniente la ampliación a los promotores de crowdfunding donaciones, de las reducciones en las donaciones de inmuebles que puedan constituir la vivienda habitual, siempre que se acompañen de las pertinentes limitaciones en cuanto a su uso. De esta forma el Derecho Financiero se convertiría en verdadero instrumento de la política económica, teniendo como objetivo el progreso no solo económico, sino también social.

Por último, y ya refiriéndonos a la cuota tributaria, debe puntualizarse que los donatarios en el crowdfunding se situarán habitualmente dentro del Grupo IV (extraños), según lo dispuesto en el artículo 20.2.a) de la LISD. Las escalas progresivas son también establecidas por cada Comunidad Autónoma, si bien la base liquidable será gravada conforme a lo dispuesto en el artículo 21 de la LISD en caso de que la Comunidad Autónoma no hubiera aprobado la escala correspondiente. Hay que tener en cuenta que la Ley 26/2014 afecta también a los tipos aplicables, ya que pese a que el apartado tercero del artículo 21 establece que la tarifa estatal será de aplicación cuando se tenga obligación real de contribuir y también en el supuesto de obligación personal de contribuir, en los casos de donación de bienes inmuebles situados en el extranjero o cuando el sujeto pasivo o el causante fuesen no residentes en territorio español, la citada Ley modifica esta regulación, asimilando a los no residentes y determinando la posibilidad de aplicación de la norma autonómica.

Ha de advertirse que las donaciones en crowdfunding se declaran individualmente, eliminando el riesgo de la tributación progresiva, ya que al no acumularse las cantidades entregadas no se salta a los tramos superiores del tipo impositivo, ya que, como es sabido, en cualquier impuesto progresivo el fraccionamiento de la base en varias que tributen en el mismo escalón supone una menor cuota tributaria, y esto es aplicable a los donatarios en este caso.

Como puede observarse, los beneficios existentes para los donatarios son prácticamente inaplicables a los promotores de proyectos de crowdfunding donaciones, que sufren, sin duda, un agravio comparativo que supone un obstáculo al emprendimiento y a la atracción de crédito, por lo que, en nuestra opinión, se hace necesaria una modificación en este sentido, estableciendo no solo incentivos en forma de reducciones que fueran aplicables a este tipo de donatarios, sino, como se indicó anteriormente, una normativa general aplicable a este tipo de financiación colectiva. De esta forma, se cumpliría con lo estipulado en el artículo 2 de la LGT, sirviendo el sistema tributario a los fines de la política económica y los principios contenidos en la Constitución.

### **1.3. Efectos tributarios para el promotor persona jurídica**

#### *1.3.1. Régimen general de tributación para las sociedades donatarias*

Si la aportación realizada a través de crowdfunding donaciones tiene como receptor a una persona jurídica, la misma estará sujeta al IS. En concreto, el artículo 3.2 de la LISD declara a estas donaciones no sujetas al ISD, quedando por ello sometidas al IS, y es que, tal y como se desprende de la propia *Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades* (en adelante, LIS), cualquier adquisición gratuita, ya sea *inter vivos* o *mortis causa*, tanto de dinero como de cualquier otro bien por parte del sujeto pasivo, se inserta en su base imponible<sup>259</sup>. Por consiguiente, si el causahabiente o el donatario es una persona jurídica, dichas adquisiciones se van a integrar como incrementos de patrimonio a efectos del IS, valorándose las mismas por su valor de mercado, tal y como indica el artículo 17.4.a) de la LIS.

Ahora bien, siempre que el donatario sea una persona jurídica, habrá que tener en cuenta si la misma tiene o no ánimo de lucro, ya que si la entidad receptora carece del mismo, será necesario tener en cuenta la regulación establecida en la *Ley 49/2002, de 23*

---

<sup>259</sup> Esta regulación, como casi toda la vinculada al ISD, no ha estado exenta de polémica, ya que un sector doctrinal entiende que la capacidad económica que se pone de manifiesto en una persona física es la misma que en una persona jurídica cuando se produce la donación, por lo que las sociedades deberían entonces integrarse en el ISD. En este sentido se han pronunciado autores como PÉREZ DE AYALA BECERRIL, que establece que si se mantiene la existencia del ISD “la misma capacidad económica está poniéndose de manifiesto en una persona física que en una persona jurídica, por el hecho de una adquisición extraordinaria como es la donación. Máxime cuando además, estamos proponiendo que se introduzcan una serie de exenciones de carácter subjetivo”, en PÉREZ DE AYALA BECERRIL, M.: «Régimen fiscal...» *op.cit.* pág. 40.



*de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo* (en adelante *Ley 49/2002*), cuestión que analizaremos más adelante.

Por ello, en este tipo de crowdfunding resulta relevante la consideración de los sujetos pasivos ya que, como se ha advertido, esta figura se presta especialmente a la interacción de personas físicas y jurídicas de cualquier parte del mundo, con características diferentes, por lo que será importante determinar qué entidades pueden ser tenidas como sujeto pasivo y por lo tanto exigírseles el impuesto.

El artículo 7 de la LIS establece que son contribuyentes del IS las personas jurídicas y otras entidades enumeradas en el mismo, siempre que tengan su residencia en territorio español. Es el artículo 8 el que dispone los requisitos para la consideración de residentes: Que se hubieran constituido conforme a las leyes españolas, que tengan su domicilio social en territorio español, o que tengan su sede de dirección efectiva en territorio español. *A sensu contrario*, aquellas entidades en las que no concurra alguno de estos requisitos, se considerarán como no residentes, estarían sujetas, en su caso, al Impuesto sobre la Renta de los No Residentes<sup>260</sup>.

Por lo tanto, las entidades que tengan su residencia en territorio español y ocupen la posición de donatarios en un negocio de crowdfunding tributarán por la ganancia obtenida en el IS<sup>261</sup>. La base imponible estará integrada por el valor de mercado de la adquisición lucrativa tal y como dispone el artículo 17.4 de la LIS, aclarándose en qué consiste dicho valor en el artículo 18 de la LIS, que dispone que se trata del valor que “se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia”<sup>262</sup>.

---

<sup>260</sup> Podría darse el caso de la doble imposición en aquellos supuestos en los que la legislación de otro Estado tenga unos criterios similares, ya que la persona jurídica podría ser residente en ambos, por lo que habrá que estar a lo dispuesto en los Convenios para evitar la Doble Imposición.

<sup>261</sup> Si se trata de bienes inmuebles, que pueden ser donados a entidades de igual forma que a personas físicas, se valorarán igualmente por su valor de mercado.

<sup>262</sup> Para la determinación del valor de mercado se aplicará cualquiera de los siguientes métodos:

a) Método del precio libre comparable, por el que se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

b) Método del coste incrementado, por el que se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades

En relación a la base imponible podrían surgir discrepancias respecto de la imputación temporal de las rentas referidas, dado que las normas de valorización fiscal y contable difieren en algunos aspectos. El Plan General de Contabilidad (en adelante PGC) establece que las adquisiciones lucrativas entran en el patrimonio de la empresa utilizando como cauce la cuenta “131. Donaciones y legados de capital” o “132. Otras subvenciones, donaciones y legados”. La regla general determina su imputación como ingreso según los criterios establecidos para las subvenciones, imputándose a medida que se amortiza el bien.

En cuanto a la regla de imputación fiscal, el artículo 17.5 de la LIS integra las adquisiciones lucrativas en la base imponible del periodo impositivo en el que se reciben, por lo que deberán incluirse como un aumento del resultado contable en dicho ejercicio. De esta forma, dado que fiscalmente se imputa en el momento de la adquisición y contablemente a medida que se amortiza el bien, será preciso efectuar un ajuste positivo en el periodo de adquisición y sucesivos ajustes negativos en los periodos en los que contablemente se vaya integrando el valor del bien<sup>263</sup>.

Una vez determinado el valor de las ganancias, deberán aplicarse los gastos deducibles, que se relacionan en los artículos 12 a 16 de la LIS. A los mismos nos vamos a referir de forma exhaustiva en el presente epígrafe, y de la misma manera a las deducciones en el IS, pero debe tenerse en cuenta que serán de aplicación a los promotores que sean personas jurídicas sea cual sea la modalidad de crowdfunding ante la que nos

---

independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

c) Método del precio de reventa, por el que se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

d) Método de la distribución del resultado, por el que se asigna a cada persona o entidad vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones la parte del resultado común derivado de dicha operación u operaciones, en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares.

e) Método del margen neto operacional, por el que se atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costes, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones.

<sup>263</sup> Las subvenciones quedan excluidas de esta imputación inmediata, ya que el propio artículo 17.4.a) de la LIS las deja fuera del concepto de adquisición lucrativa a los efectos previstos en ese apartado, es decir, fuera de los criterios de imputación temporal analizados.

encontremos, por lo que, con la finalidad de no ser reiterativos, no volveremos a insistir en este punto en cada una de las tipologías.

Como regla general, la entidad donataria puede deducir de la base imponible las cantidades que, en concepto de amortización del inmovilizado material, intangible y de las inversiones inmobiliarias, correspondan a la depreciación efectiva que sufran los distintos elementos por funcionamiento, uso, disfrute u obsolescencia. Por su parte, el artículo 15 establece un catálogo exhaustivo de gastos no deducibles, estableciéndose además una limitación para la deducibilidad de los gastos financieros de un 30 por ciento para cada ejercicio. Además, tal y como indica la propia DGT en su consulta de 8 de marzo de 2010, es requisito indispensable para su deducibilidad, que los gastos se destinen al desarrollo de la actividad, y en caso de que se trate de gastos vinculados a elementos patrimoniales (reparaciones, mantenimiento...), se requiere que dichos elementos estén afectos a la realización de la actividad<sup>264</sup>.

La LIS contempla además una serie de reducciones de la base imponible que podrían ser aplicables a los donatarios de crowdfunding en supuestos concretos, ya que se refieren a activos intangibles o a cantidades que las cajas de ahorro o fundaciones bancarias destinen a obras benéficas.

Para el cálculo de la cuota, hay que tener en cuenta que si bien el tipo general de gravamen es del 25 por ciento, existe un tipo más reducido, de un 15 por ciento, para las entidades de nueva creación<sup>265</sup>. Si como venimos apuntando, una de las finalidades más comunes de los proyectos de crowdfunding es el emprendimiento de nuevos negocios, aquellos donatarios que realicen actividades económicas en entidades de nueva creación, podrán tributar al tipo del 15 por ciento en el primer período impositivo en que la base imponible resulte positiva y en el siguiente, tal y como señala el artículo 29 de la LIS.

Por último, el promotor persona jurídica debe aplicar las bonificaciones (por rentas obtenidas en Ceuta y Melilla o por prestación de servicios públicos locales) y las

---

<sup>264</sup> Consulta Vinculante de la DGT V0442-10, de 8 de marzo de 2010. Precisa además la DGT que el grado de utilización en el desarrollo de la actividad empresarial o profesional deberá acreditarse por el sujeto pasivo por cualquier medio de prueba admitido en derecho. No será medio de prueba suficiente la declaración-liquidación presentada por el sujeto pasivo ni la contabilización o inclusión de los correspondientes bienes de inversión en los registros oficiales de la actividad empresarial o profesional.

<sup>265</sup> Sin embargo, el tipo general se eleva al 28 por 100 para los periodos impositivos iniciados dentro del año 2015, tal y como establece la Disposición transitoria trigésima cuarta de la LIS.

deducciones que se recogen en la LIS. Dentro de estas últimas están comprendidos beneficios que van a ser muy probablemente aplicables a proyectos de crowdfunding, ya que se incentivan, a través de los mismos, actividades relacionadas con la cultura, la investigación, el arte, el emprendimiento o la creación de empleo; objetivos que son muy habituales entre los promotores de un proyecto de crowdfunding.<sup>266</sup>

- Deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica, tomándose como base de la deducción para las primeras el importe de los gastos de investigación y desarrollo y, en su caso, por las inversiones en elementos de inmovilizado material e intangible excluidos los edificios y terrenos. Los porcentajes de deducción serán del 25 por 100 de los gastos efectuados en el periodo y del 8 por 100 de las inversiones en elementos de inmovilizado material, siempre que esté afecto exclusivamente a la actividad de investigación<sup>267</sup>.

En cuanto a los gastos de innovación tecnológica, la base de la deducción estará conformada por los gastos recogidos en el artículo 35.2.b) de la LIS (actividades de diagnóstico, diseño industrial e ingeniería, patentes, licencias, diseños u obtención de certificados de cumplimiento de determinadas normas de aseguramiento), siendo el porcentaje de la deducción en este caso del 12 por 100<sup>268</sup>.

- Deducción por creación de empleo para las entidades que contraten a su primer trabajador a través de un contrato de trabajo por tiempo indefinido de apoyo a los emprendedores, siempre que sea menor de 30 años. El importe de la deducción es de 3.000 euros.

Si la entidad de que se trate tiene una plantilla inferior a 50 trabajadores, en el momento en que concierten contratos de trabajo por tiempo indefinido de apoyo a los emprendedores, podrán deducir de la cuota íntegra el 50 por ciento del menor de los

---

<sup>266</sup> Artículos 35 a 39 de la LIS y artículos 38 y 45 del *Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades* (en adelante, RIS).

<sup>267</sup> Para un estudio más profundo de la señalada deducción, nos remitimos al trabajo de RAMOS PRIETO, J.: «Las deducciones de la cuota íntegra del Impuesto sobre Sociedades por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i)», en MERINO JARA, I. (Dir.): *La reforma del Impuesto sobre Sociedades*, Instituto de Estudios Fiscales, 2016, págs. 435-485.

<sup>268</sup> No serán aplicables las deducciones señaladas en aquellos casos en los que las actividades realizadas por el promotor no impliquen una novedad científica o tecnológica significativa. En caso de duda, se establece la posibilidad de que el promotor solicite a la Administración tributaria la valoración, conforme a las reglas del Impuesto sobre Sociedades y, con carácter previo y vinculante, de los gastos correspondientes a dichas actividades que consideren susceptibles de disfrutar de la deducción.

siguientes importes: el importe de la prestación por desempleo que el trabajador tuviera pendiente de percibir en el momento de la contratación o el importe correspondiente a doce mensualidades de la prestación por desempleo que tuviera reconocida<sup>269</sup>.

Por último, los promotores de proyectos de crowdfunding podrán también verse beneficiados por los incentivos fiscales dispuestos en la LIS para las entidades de reducida dimensión, ya que en muchas ocasiones, la empresa creada será de este tipo<sup>270</sup>. Entre las mismas se prevé libertad de amortización siempre que, durante los 24 meses siguientes a la fecha del inicio del período impositivo en que los bienes adquiridos entren en funcionamiento, la plantilla media total de la empresa se incremente respecto de la plantilla media de los 12 meses anteriores, y dicho incremento se mantenga durante un período adicional de otros 24 meses. Además, podrán deducir la pérdida por deterioro de los créditos para la cobertura del riesgo derivado de las posibles insolvencias hasta el límite del 1 por ciento sobre los deudores existentes a la conclusión del período impositivo. Se establece también que este tipo de entidades podrán minorar su base imponible positiva hasta el 10 por ciento de su importe.

Estas deducciones serán aplicables al crowdfunding, y no solo en la modalidad de donaciones, sino también en aquellas tipologías que queden gravadas por el IS, siempre que cumplan los requisitos expuestos. Las mismas son un ejemplo de cómo es posible incentivar este tipo de prácticas, si bien, tal y como hemos concluido respecto de las reducciones, este tipo de deducciones nos siguen resultando, a todas luces, insuficientes<sup>271</sup>.

Si realmente se quiere fomentar el uso de estos nuevos instrumentos socialmente innovadores para la consecución no solo de crédito, sino de fines económicos y sociales, se hace imprescindible una modificación de la normativa, que pasa por la elaboración de una normativa específica que tenga en cuenta los diferentes tipos de crowdfunding y sus

---

<sup>269</sup> Las cantidades indicadas aumentan hasta los 9.000 euros de deducción de la cuota íntegra en caso de que el trabajador contratado tenga un grado de discapacidad igual o superior al 33 por ciento e inferior al 65 por ciento y a los 12.000 euros si el grado es mayor del 65 por ciento.

<sup>270</sup> Se tienen por tales a aquellas empresas cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo inmediato anterior sea inferior a 10 millones de euros.

<sup>271</sup> Pese a que en la Exposición de Motivos de la LIS se justifica la no modificación de los porcentajes de deducción a través de la minoración del tipo de gravamen general, entendemos que las deducciones aplicables a la innovación y creación de empleo deberían fomentarse en mayor medida, más aún en etapas económicas caracterizadas por la retracción del crédito.

especialidades, atendiendo a los beneficios que el crowdfunding donaciones puede conllevar para nuestra sociedad. Estamos de acuerdo con MARTÍNEZ MUÑOZ cuando expresa que “el legislador se ha centrado en determinadas modalidades de financiación cooperativa, dejando fuera del ámbito de aplicación de la norma el crowdfunding instrumentado mediante donaciones o compraventas, por lo que el micromecenazgo como forma de financiación alternativa requiere asimismo la aprobación de una normativa acorde con la realidad actual, que está siendo abordada parcialmente por las diferentes Comunidades Autónomas en el sector de la cultura”<sup>272</sup>.

### 1.3.2. Financiación recibida por Entidades Sin Fines Lucrativos

El Sector No Lucrativo ha sido, al menos en los primeros años de utilización del crowdfunding como instrumento de financiación, y sobre todo a través de las donaciones, uno de los que más proyectos ha promocionado. La razón es que, como es sabido, uno de los problemas fundamentales de las Entidades Sin Fines Lucrativos sigue siendo su debilidad financiera<sup>273</sup>.

Por esta razón, el crowdfunding se presenta como una herramienta idónea para la consecución de sus fines, y por ello debe incentivarse a través de beneficios tributarios que fomenten la participación de los mecenas. Estaríamos ante el recientemente particularizado como *civic crowdfunding*, aplicable a aquellos proyectos de los que se espera que produzcan bienes que no son rivales ni excluyentes entre sí<sup>274</sup>.

Su tratamiento tributario va a ser diferente al dispuesto genéricamente para las sociedades, ya que, a diferencia de las analizadas hasta ahora, si la entidad donataria no tiene ánimo de lucro, además de la normativa relativa a las personas jurídicas, deberá tenerse en cuenta la regulación recogida en la *Ley 49/2002*, que establece un régimen especial para las mismas. La justificación de esta singular regulación radica, tal y como expresa PEDREIRA MENÉNDEZ, en que a través del progreso en la obtención de sus

---

<sup>272</sup> MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal...», *op.cit.* pág. 67.

<sup>273</sup> Identifica SALAMON su insuficiencia financiera como la incapacidad del Sector No Lucrativo de compatibilizar una oferta de recursos financieros filantrópicos que sea suficiente y consistente como para articular una respuesta satisfactoria a las necesidades de bienestar de una sociedad desarrollada, en SALAMON, L.: «Of market failure, voluntary failure, and third party of government relations in the modern welfare state», *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16, N° 2, págs. 29-49.

<sup>274</sup> DAVIES, R.: *Civic Crowdfunding: Participatory Communities, Entrepreneurs and the Political Economy of Place*, Center for Work, Technology and Organizations; MIT Center for Civic Media, 2014.

fines, colaboran en la consecución de los principios rectores de la política social y económica contenidos en la Constitución<sup>275</sup>.

Para CALVO ORTEGA, el concepto de interés general tiene su origen en el concepto de interés colectivo, definido como “una variedad del interés legítimo, que se caracteriza por corresponder indiferenciadamente a una pluralidad más o menos determinada de personas. Es el interés común de un grupo o categoría de ciudadanos, estructurada o no, cualquiera que sea el elemento que los caracterice (trabajadores, consumidores, usuarios...)”<sup>276</sup>.

Estas actividades de interés general versan sobre materias diferentes, entre las cuales encontramos: la protección de la familia (artículo 39 de la Constitución), el progreso social y económico (artículos 40, 41 y 42 de la Constitución), el acceso a la cultura (artículo 44 de la Constitución) o el derecho a la vivienda (artículo 47 de la Constitución), entre otros. Como se ha indicado anteriormente, los tributos no solo son medios para la recaudación de ingresos públicos, sino que pueden, y deben, servir como instrumentos de progreso, no solo económico, sino también social, atendiendo a fines extrafiscales<sup>277</sup>.

De esta forma queda justificada la aprobación de determinados beneficios fiscales a las entidades sin fines lucrativos, que tienden a estimular la participación de la iniciativa privada en la realización de actividades de interés general<sup>278</sup>. Estamos de acuerdo con HINOJOSA TORRALVO en que los beneficios fiscales a los que pueden optar

---

<sup>275</sup> PEDREIRA MENÉNDEZ, J.: «Propuestas para la reforma del sector no lucrativo: especial consideración del régimen aplicable a las fundaciones y el mecenazgo», *Quincena Fiscal*, N° 11, 2015, pág. 64.

<sup>276</sup> CALVO ORTEGA, R. (Dir.): *Fiscalidad de las Entidades de Economía Social*, Civitas, 2005, pág. 34.

<sup>277</sup> Así lo ha reconocido el propio Tribunal Constitucional en su Sentencia de 26 de marzo de 1987, en la que establece que aunque la función extrafiscal de los tributos no se dispone explícitamente en la Constitución, sí se deriva directamente de los preceptos constitucionales en los que se establecen principios rectores de política social y económica, ya que los tributos son instrumentos de los que dispone el Estado para la consecución de los fines económicos y sociales constitucionalmente ordenados.

<sup>278</sup> Como afirma PEDREIRA MENÉNDEZ “a estas instituciones se les concede un tratamiento tributario privilegiado porque complementan o, incluso, sustituyen a los poderes públicos en ciertos campos que deberían o podrían ser cubiertos por estos, pero para los cuales no existen recursos o lo son en cuantía insuficiente” PEDREIRA MENÉNDEZ, J.: *El régimen fiscal del sector no lucrativo y del mecenazgo. Comentarios a la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo*, Thomson Civitas, 2003, pág. 23.

encuentran su justificación en los beneficios sociales que este tipo de entidades aportan a la comunidad<sup>279</sup>.

Así, las dos premisas más importantes sobre las que se fundamenta la aprobación de incentivos fiscales son: la valoración del tributo como posible obstáculo que impide o prohíbe la realización de una determinada conducta y el deseo de estimular ese mismo comportamiento, por lo que puede concluirse que a través de los beneficios fiscales se pretende fomentar la realización directa de actividades de interés general por parte de las entidades no lucrativas<sup>280</sup>.

Para aquellas entidades sin ánimo de lucro que promuevan un proyecto de crowdfunding donaciones, serán aplicables los beneficios generales establecidos para el caso de las donaciones, ya que, como se ha evidenciado en los epígrafes precedentes, este tipo de crowdfunding tiene las características de una verdadera donación, por lo que habrá que estar a lo dispuesto en la *Ley 49/2002* para este tipo de negocio jurídico. El diseño del régimen fiscal de la citada Ley se materializa en forma de exención de las rentas que procedan de ciertas actividades y de reducción para otro tipo de actividades que cumplan los requisitos establecidos.

La mayor ventaja para las entidades sin fines lucrativos promotoras de proyectos de crowdfunding es la exención contenida en el artículo 6 de la Ley, que establece que quedan exentas del IS las rentas derivadas de los donativos y donaciones recibidos para colaborar en los fines de la entidad, incluidas las aportaciones o donaciones en concepto de dotación patrimonial, en el momento de su constitución o en un momento posterior, y las ayudas económicas recibidas en virtud de los convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general, así como por los contratos de patrocinio publicitario a que se refiere la *Ley 34/1998, de 11 de noviembre, General de Publicidad*<sup>281</sup>.

---

<sup>279</sup> HINOJOSA TORRALVO, J.J.: «Fiscalidad y financiación de las cooperativas: ¿A qué juega la Unión Europea?», *Ciriec-España, Rev. Economía Pública, social y cooperativa*, N° 69, 2010, pág. 77.

<sup>280</sup> SOLER ROCH, M.T.: *Incentivos a la inversión y justicia tributaria...op.cit.* pág. 49.

<sup>281</sup> Como es sabido, para que las entidades sin ánimo de lucro puedan disfrutar de las ventajas establecidas en la *Ley 49/2002* es necesario que cumplan con una serie de requisitos, ya que las mismas no tienen un acceso automático por el simple hecho de carecer de fines lucrativos: que persiga un fin de interés general, que se destine un determinado porcentaje de sus rentas a ese fin, que no se desarrollen explotaciones económicas ajenas a sus fines, que los destinatarios principales de la actividad no sean parte de la entidad, y el cumplimiento de sus obligaciones formales y contables.



Además, estarán parcialmente exentas del IS aquellas entidades sin ánimo de lucro que no estén incluidas en el Título II de la *Ley 49/2002*, en los términos previstos en el Capítulo XIV de la LIS. En concreto, el artículo 110.1.b) de la LIS se refiere a las rentas derivadas de adquisiciones y de transmisiones a título lucrativo, siempre que unas y otras se obtengan o realicen en cumplimiento de su objeto o finalidad específica<sup>282</sup>.

En caso de no ser aplicable la exención, o ser aplicable solo a determinadas rentas recibidas por la entidad, el resto de rentas tributarán según lo dispuesto en el artículo 29.3 de la LIS, que prevé un tipo reducido del 10 por 100.

En el ámbito de la Hacienda Local, la Ley declara la exención del IBI para aquellos inmuebles que se declaren afectos al ejercicio de la actividad en el cuidado de los intereses generales, pero no para aquellos que estén vinculados al ejercicio de explotaciones económicas. La *Ley 49/2002* establece asimismo exenciones en el Impuesto sobre Actividades Económicas (en adelante, IAE) y el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (en adelante, IIVTNU)<sup>283</sup>.

## II. CROWDFUNDING RECOMPENSAS

### 2.1. Implicaciones tributarias para el promotor persona física

#### 2.1.1. Consecuencias en el ámbito de la fiscalidad directa

##### 2.1.1.1 El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

El artículo 27.1 de la LIRPF establece que son rendimientos de actividades económicas los que, procediendo del trabajo personal y del capital conjuntamente, o de uno solo de estos factores, supongan por parte del sujeto pasivo, la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. Esto tiene

---

<sup>282</sup> Sobre este particular, UCELAY SANZ, I.: «Sujetos pasivos exentos y entidades parcialmente exentas. Guía del Impuesto sobre Sociedades», *CISS*, 1996; CRUZ AMORÓS, M.: «Las entidades parcialmente exentas del Impuesto sobre Sociedades: las entidades sin fin de lucro», en GALÁN RUIZ, J. (Coord.): *El Impuesto sobre Sociedades y su reforma para 2007*, Civitas, 2006; BLÁZQUEZ LIDOY, A.: «Cuestiones conflictivas de las exenciones subjetivas y entidades parcialmente exentas en el IS (Arts. 9, 120 a 122 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades)», *Quincena Fiscal*, N° 4, 2011, págs. 107-140.

<sup>283</sup> Artículo 15 de la *Ley 49/2002*.

como consecuencia que, aquellas personas que obtengan un beneficio económico derivado de su actividad a cambio de la entrega de un bien o la realización de un servicio, estarán sujetos al IRPF por considerarse estos ingresos como rendimientos de actividades económicas.

En el supuesto del crowdfunding recompensas realizado por empresarios o profesionales (prácticamente todos los promotores en este tipo de crowdfunding lo son), se cumplen estas premisas, ya que se recaba una aportación dineraria entregando como contraprestación un determinado bien o acometiendo un servicio que el aportante ha abonado por anticipado. Como se indicó, estas operaciones tienen la naturaleza jurídica de una compraventa, si bien la peculiaridad de esta forma de venta radica en que una vez que transcurre el plazo acordado, el promotor entrega al aportante como contraprestación el bien, la obra o el servicio financiado en las condiciones pactadas. En estos casos, como indica RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL “es frecuente que se recurra como elemento de atracción a una rebaja del precio si se paga como aportación anticipadamente, empleando así uno de los efectos propios de las llamadas compras grupales o colaborativas”<sup>284</sup>.

Por lo tanto, puede afirmarse que este tipo de negocio jurídico ha de tenerse como una compraventa, entrando la misma dentro del ámbito de aplicación del artículo 27 de la LIRPF, y considerándose los rendimientos obtenidos por el promotor del proyecto como rendimientos de actividades económicas. Incluso aunque la actividad se realice solo de forma esporádica por el contribuyente, o se trate de la promoción de un único proyecto, ya que si el receptor de la financiación ordena por su cuenta medios de producción de bienes y servicios, la actividad entra dentro del ámbito de aplicación del artículo 27 de la LIRPF.

Para la determinación de la base imponible, deben cuantificarse los ingresos en relación a las recompensas otorgadas, porque, como ya se indicó anteriormente, puede darse el caso de que la aportación recibida sea mayor a la contraprestación, por lo que la diferencia debe tributar conforme a lo dispuesto en la LISD. En estos casos, el montante

---

<sup>284</sup> RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, T.: «El crowdfunding: una forma de financiación...», *op.cit.* pág. 110.

íntegro de la aportación no se ha de valorar como rendimiento de actividades económicas, sino solo la parte que se corresponda con el valor de mercado de la recompensa.

Al respecto, aluden SANZ GÓMEZ Y LUCAS DURÁN al artículo 13 de la LGT, que establece que “las obligaciones tributarias se exigirán con arreglo a la naturaleza jurídica del hecho, acto o negocio realizado, cualquiera que sea la forma o denominación que los interesados le hubieran dado, y prescindiendo de los defectos que pudieran afectar a su validez”. Es decir, pese a que el promotor y la plataforma anuncien el proyecto como crowdfunding recompensas, a efectos tributarios habrá que concretar la verdadera naturaleza del negocio, y, en caso de entenderse que existen dos partes diferenciadas, una como compraventa y otra como donación, los efectos tributarios serán los establecidos para cada una de las figuras jurídicas por separado<sup>285</sup>.

En consecuencia, los rendimientos sujetos a tributación serán los ingresos equiparados al valor de mercado de la recompensa. Tal identificación resulta verdaderamente ardua en muchos casos, ya que algunas de estas gratificaciones no tienen carácter material. La mayor dificultad que existe en los supuestos en los que el mismo negocio presenta esta doble naturaleza, radica en lo intrincado de la determinación del valor de mercado de la recompensa, sobre todo cuando están presentes derechos de la propiedad intelectual o industrial.

El artículo 28 de la LIRPF establece que la determinación del rendimiento ha de realizarse según las normas de la LIS, por lo que habrá que estar a lo dispuesto en los artículos 17 y siguientes de la LIS, que comprenden las reglas de valoración. En concreto, el artículo 18, establece que se entenderá por valor de mercado el que se habría acordado por personas o entidades independientes, siempre respetándose el principio de libre competencia. Este concepto es aplicable a los rendimientos de actividades económicas, por lo que el rendimiento íntegro deberá coincidir con el citado valor<sup>286</sup>.

Para el cálculo del rendimiento neto debe tenerse en cuenta que el régimen general es el de estimación directa, pudiendo aplicarse la modalidad simplificada cuando el conjunto de actividades desarrolladas por el contribuyente no supere los 600.000 euros

---

<sup>285</sup> SANZ GÓMEZ, R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias...», *op.cit.* pág. 36.

<sup>286</sup> A efectos de lo dispuesto en el artículo 108 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrá en cuenta el conjunto de actividades económicas ejercidas por el contribuyente.

en el año inmediato anterior. Esta modalidad puede darse en la tipología de crowdfunding recompensas, ya que en muchas ocasiones no se trata de empresarios establecidos, sino emprendedores que comienzan una actividad.

Por ello nos referiremos en primer lugar al régimen de estimación directa normal y posteriormente al de estimación directa simplificada.

Para el cálculo del rendimiento neto en la estimación directa normal, deberá reducirse el rendimiento íntegro en los gastos que sean deducibles según lo dispuesto en los artículos 28 y 30 de la LIRPF, que remiten de nuevo a la LIS para la determinación de los mismos.

Para que los gastos sean deducibles, deben cumplirse varios requisitos: ser gastos propios de la actividad, que se encuentren convenientemente justificados y que se encuentren registrados en la contabilidad o registros obligatorios (artículo 11 de la LIS)<sup>287</sup>. Serán deducibles (si los hay): los gastos de personal, la Seguridad Social de los trabajadores a cargo de la empresa, los consumos de explotación, los servicios profesionales independientes y las cantidades que, en concepto de amortización del inmovilizado material, intangible y de las inversiones inmobiliarias, correspondan a la depreciación efectiva que sufran los distintos elementos por funcionamiento, uso, disfrute u obsolescencia<sup>288</sup>. Además, deberán tenerse en cuenta las correcciones de valor referidas

---

<sup>287</sup> Hay que tener en cuenta que la normativa del IRPF remite a las normas del Impuesto sobre Sociedades para la determinación del rendimiento neto de las actividades económicas, sin distinguir a estos efectos entre actividades empresariales y profesionales y sin excluir a las actividades económicas para las que no se exige la llevanza de contabilidad ajustada al Código de Comercio. Por tanto, la contabilización de un gasto o su registro previo en los libros-registro de gastos, es un requisito formal necesario para que sea tenido en cuenta en la determinación del rendimiento neto de la actividad económica y unifica el criterio en el sentido que, para aquellos contribuyentes que no estén obligados a llevar contabilidad mercantil y realicen actividades económicas determinando el rendimiento de éstas en régimen de estimación directa, en cualquiera de sus modalidades, la deducibilidad fiscal de sus gastos se encuentra condicionada a la previa contabilización o registro de los mismos en los libros, a cuya llevanza les obliga el Reglamento del IRPF. Así lo ha afirmado la DGT en sus Consultas Vinculantes V1140/05, de 16 de junio de 2005 y V1280/07, de 18 de junio de 2007.

<sup>288</sup> Sobre estos últimos la LIS determina, en el apartado segundo de su artículo 12 que “el inmovilizado intangible con vida útil definida se amortizará atendiendo a la duración de la misma”<sup>288</sup>. Sin embargo, podrán amortizarse libremente:

- a) Los elementos del inmovilizado material, intangible e inversiones inmobiliarias de las sociedades anónimas laborales y de las sociedades limitadas laborales afectos a la realización de sus actividades, adquiridos durante los cinco primeros años a partir de la fecha de su calificación como tales.
- b) Los elementos del inmovilizado material e intangible, excluidos los edificios, afectos a las actividades de investigación y desarrollo. Los edificios podrán amortizarse de forma lineal durante un período de 10 años, en la parte que se hallen afectos a las actividades de investigación y desarrollo.
- c) Los gastos de investigación y desarrollo activados como inmovilizado intangible, excluidas las amortizaciones de los elementos que disfruten de libertad de amortización.

a las pérdidas por deterioro del valor de los elementos patrimoniales, en concreto de los créditos derivadas de las posibles insolvencias de los deudores<sup>289</sup>.

Junto a estas reglas, en lo que se refiere al método de estimación directa, el artículo 30 de la LIRPF dispone una serie de reglas específicas, que son de difícil aplicación en el caso del crowdfunding<sup>290</sup>.

Si tenemos en cuenta la calificación de pre-venta de este tipo de crowdfunding, es habitual que el montante de ingresos obtenidos tenga como finalidad sufragar los gastos, por lo que la ganancia obtenida puede ser cero, ya que al aplicar los gastos deducibles se llegue a la consecuencia de un rendimiento neto que equilibre los ingresos de actividades económicas (toda la financiación de los aportantes) con los gastos necesarios para sacar adelante el proyecto, por lo que hay que tener en cuenta que en muchas ocasiones el rendimiento íntegro en el crowdfunding recompensas va a ser cero.

---

d) Los elementos del inmovilizado material o intangible de las entidades que tengan la calificación de explotaciones asociativas prioritarias de acuerdo con lo dispuesto en la *Ley 19/1995, de 4 de julio, de modernización de las explotaciones agrarias*, adquiridos durante los cinco primeros años a partir de la fecha de su reconocimiento como explotación prioritaria.

e) Los elementos del inmovilizado material nuevos, cuyo valor unitario no exceda de 300 euros, hasta el límite de 25.000 euros referido al período impositivo. Si el período impositivo tuviera una duración inferior a un año, el límite señalado será el resultado de multiplicar 25.000 euros por la proporción existente entre la duración del período impositivo respecto del año”.

<sup>289</sup> El resto de gastos deducibles se establecen en los artículos 14 y siguientes de la LIS, referidos en particular a las provisiones y determinados gastos, especificándose además en el artículo 15 qué conceptos no van a tener la consideración de deducibles.

<sup>290</sup> El artículo 30 dispone los siguientes gastos:

- Tendrán la consideración de gasto deducible, cuando resulte debidamente acreditado, con el oportuno contrato laboral y la afiliación al régimen correspondiente de la Seguridad Social, que el cónyuge o los hijos menores del contribuyente que convivan con él trabajan habitualmente y con continuidad en las actividades económicas desarrolladas por el mismo, las retribuciones estipuladas con cada uno de ellos, siempre que no sean superiores a las de mercado correspondientes a su calificación profesional y trabajo desempeñado.

- Tendrán la consideración de gasto deducible para la determinación del rendimiento neto en estimación directa, las primas de seguro de enfermedad satisfechas por el contribuyente en la parte correspondiente a su propia cobertura y a la de su cónyuge e hijos menores de veinticinco años que convivan con él. El límite máximo de deducción será de 500 euros para cada una de ellas.

- Las cesiones de bienes o derechos realizadas por el cónyuge o los hijos menores del contribuyente que convivan con él, cuando las mismas sirvan al objeto de la actividad económica de que se trate, deduciéndose, para la determinación de los rendimientos del titular de la actividad, la contraprestación estipulada, siempre que no exceda del valor de mercado.

- No tendrán la consideración de gastos deducibles las aportaciones a mutualidades de previsión social del propio empresario o profesional, salvo las cantidades abonadas en virtud de contratos de seguro concertados con mutualidades de previsión social por profesionales no integrados en el régimen especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos, en la parte que tenga por objeto la cobertura de contingencias atendidas por la Seguridad Social

Una vez aplicados los gastos deducibles habrá que estar a lo dispuesto en el artículo 32 de la LIRPF en relación a las reducciones, ya que tanto los rendimientos netos con un período de generación superior a dos años como los que se califiquen reglamentariamente como obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo, se reducirán en un 30 por ciento, cuando se imputen en un único período impositivo y siempre que dicho rendimiento neto no supere los 300.000 euros anuales<sup>291</sup>.

Debe destacarse que, como medida de apoyo al emprendedor, la *Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo*, introdujo una reducción del 20 por ciento del rendimiento neto positivo declarado conforme al método de estimación directa para aquellos contribuyentes que inicien el ejercicio de una actividad económica, siempre que ese rendimiento neto no supere los 100.000 euros anuales<sup>292</sup>. Esta reducción resulta ciertamente interesante en el ámbito del crowdfunding, ya que van a ser muchos los emprendedores que puedan beneficiarse de la misma, siempre que se calcule el rendimiento por el método de la estimación directa.

Como se indicó anteriormente, es posible, e incluso probable, que el promotor del proyecto opte por el método de la estimación directa simplificada. Aquellos contribuyentes cuya cifra de negocios no supere los 600.000 euros y no renuncien a esta modalidad, determinarán el rendimiento neto a través de la estimación directa simplificada. Entiende el legislador que la determinación de la cifra de negocios debe referirse al año inmediatamente anterior y, en el caso de que en el año anterior no se hubiera ejercido actividad alguna, se aplicará la modalidad simplificada si no se renuncia a la misma. Esta circunstancia supone que un elevado número de emprendedores que hacen uso del crowdfunding recompensas para lanzar su empresa por primera vez, apliquen este método para la determinación de su rendimiento neto de actividades económicas en el IRPF.

---

<sup>291</sup> Este tipo de reducciones van a ser difícilmente aplicables en el supuesto de crowdfunding recompensas, ya que los proyectos establecidos en las plataformas suelen tener un plazo de finalización concreto que excepcionalmente tendrá un periodo de generación superior a dos años.

<sup>292</sup> Esta reducción solo resultará de aplicación a los contribuyentes que hayan iniciado el ejercicio de una actividad económica a partir de 1 de enero de 2013, conforme establece el número 1 de la disposición adicional trigésima octava de la presente LIRPF.

El artículo 30 del RIRPF remite a las reglas analizadas anteriormente, por lo que la estimación directa simplificada se va a calcular de la misma forma que la directa pero con dos especificidades:

- Las amortizaciones del inmovilizado material se practicarán de forma lineal, en función de la tabla de amortizaciones simplificada que se apruebe por el Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas. Sobre las cuantías de amortización que resulten de estas tablas serán de aplicación las normas del régimen especial de entidades de reducida dimensión previstas en la Ley del Impuesto sobre Sociedades que afecten a este concepto.

- El conjunto de las provisiones deducibles y los gastos de difícil justificación se cuantificará aplicando el porcentaje del 5 por ciento sobre el rendimiento neto, excluido este concepto, sin que la cuantía resultante pueda superar 2.000 euros anuales.

En tercer lugar, resulta necesaria la referencia al método de estimación objetiva, ya que el promotor deberá utilizarlo si realiza alguna de las actividades empresariales establecidas en la Orden Ministerial al respecto. En el caso del crowdfunding recompensas puede no resultar aconsejable optar por este método de estimación, sobre todo en aquellos casos en los que, como se indicó *supra*, el rendimiento neto pudiera resultar ser cero o incluso deficitario (si se entiende que parte de la financiación obtenida ha de tributar por el ISD y parte por IRPF). En ocasiones, y en determinadas actividades de crowdfunding ocurre, la capacidad económica que se grava por este método dista de la realidad.<sup>293</sup> En estas circunstancias, resultaría más beneficioso para el contribuyente renunciar a este método y seleccionar un régimen de estimación directa de la base imponible.

Por último, se hace necesario indicar que los promotores podrán verse beneficiados por las deducciones previstas en el artículo 68 de la LIRPF. En concreto, el apartado segundo del citado artículo establece que “A los contribuyentes por este Impuesto que ejerzan actividades económicas les serán de aplicación los incentivos y

---

<sup>293</sup> Ya advirtió ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA que, en ocasiones “resulta poco objetiva la estimación de bases imponibles que guardan muy leve o muy tosca relación con las rentas o efectivas capacidades económicas que se pretenden medir, en ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, C.: *Curso de Sistema Tributario Español*, Universidad Complutense de Madrid, 1971, pág. 102.

estímulos a la inversión empresarial establecidos o que se establezcan en la normativa del Impuesto sobre Sociedades con igualdad de porcentajes y límites de deducción”.

Tales deducciones son las referidas a la realización de actividades de investigación y desarrollo, innovación tecnológica y creación de empleo establecidas en los artículos 35 a 39 de la LIS, y que han sido anteriormente analizadas, por lo que sobre sus particularidades, nos remitimos al epígrafe relativo a los donatarios personas jurídicas.

### 2.1.1.2. El Impuesto sobre la Renta de los No Residentes

Cuando la aportación en la modalidad de recompensas se recibe por un sujeto no residente, las rentas obtenidas deben tributar por el IRNR. Las mismas tienen la consideración de rendimientos de actividades económicas, siempre que, tal y como dispone la Ley, existan vínculos territoriales suficientes para ello. Estos vínculos pueden ser los mismos a los que se hizo referencia en el ámbito de las donaciones, ya que si, por ejemplo, el promotor es una persona no residente en España pero el objeto de la aportación es un inmueble radicado en nuestro país, entrará en juego el IRNR<sup>294</sup>.

En función de lo establecido en el artículo 5 del *Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes* (en adelante, *TRLIRNR*), serán contribuyentes aquellas personas físicas no residentes que obtengan rentas en territorio español, y en relación a las derivadas de actividades económicas se pueden entender por tales:

- Las rentas de actividades o explotaciones económicas realizadas mediante establecimiento permanente situado en territorio español.
- Las rentas de actividades económicas realizadas en territorio español. En concreto, el artículo 13.1.b) del *TRLIRNR* considera que “No se considerarán obtenidos en territorio español los rendimientos derivados de la instalación o montaje de maquinaria

---

<sup>294</sup> Indica PÉREZ ROYO que “la regla general que se aplica en el ámbito de la fiscalidad internacional, a través de los CDI, en relación a la tributación de las rentas derivadas de una actividad económica es la de reservar la potestad de gravarlas al Estado de residencia y admitir la sujeción en el otro (el de la fuente) solo cuando los beneficios se obtengan mediante EP (art. 7 MOC OCDE) o cuando se deriven de la actuación de artistas o deportistas (art. 17 MOC OCDE)”, en PÉREZ ROYO, F.: «El Impuesto sobre la Renta de los No Residentes», en PÉREZ ROYO, F. (Dir): *Curso de Derecho Tributario. Parte Especial*, Tecnos, 2015, pág. 557. Ahora bien, en el caso de España, la legislación interna ha dispuesto supuestos de sujeción para rentas que no sean solo las anteriormente citadas, salvo que exista un CDI de aplicación que establezca lo contrario.





o instalaciones procedentes del extranjero cuando tales operaciones se realicen por el proveedor de la maquinaria o instalaciones, y su importe no exceda del 20 por ciento del precio de adquisición de dichos elementos”.

- Los servicios prestados en territorio español. Los mismos han de servir a actividades económicas realizadas en territorio español o deben referirse a bienes situados en este.

Cualquiera de estos requisitos puede darse en una campaña de crowdfunding, si bien, para la determinación del rendimiento habrá que tener en cuenta si las mismas están relacionadas con un establecimiento permanente en territorio español o no lo están<sup>295</sup>. Respecto de las primeras, sus características y especificidades serán tratadas en el epígrafe relativo a las personas jurídicas, y más profundamente, a través del análisis de la tributación de las sociedades gestoras de las plataformas de financiación participativa, a las que el IRNR puede afectar igualmente.

En relación a los otros dos supuestos, referidos a personas físicas, habrá que estar a lo dispuesto en el artículo 24 del TRLIRNR, que determina que la base imponible correspondiente a los rendimientos que los contribuyentes por este impuesto obtengan sin mediación de establecimiento permanente estará constituida por su importe íntegro, calculado según las normas establecidas en la LIRPF, por lo que nos remitimos a lo precisado anteriormente para los promotores residentes, si bien deberá tenerse en cuenta lo estipulado en el artículo 25 del TRLIRNR en relación a los tipos de gravamen.

El tipo general es del 24 por ciento, aunque se establece un tipo más reducido, en concreto del 19 por ciento, si se trata de contribuyentes residentes en otro Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo con el que exista un efectivo intercambio de información tributaria<sup>296</sup>.

---

<sup>295</sup> Entienden, a modo de conclusión, SANZ GÓMEZ Y LUCAS DURÁN que ha de afirmarse que las rentas han sido obtenidas en territorio español cuando “un extremo subjetivo de la relación de la aportación (en este caso el aportante) o bien el objeto de la aportación (en efectivo o no) está situado en territorio español”, en SANZ GÓMEZ, R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias...», *op.cit.* pág. 43.

<sup>296</sup> Durante el año 2015, el tipo de gravamen del 19 por ciento se ha mantenido en el 20 por ciento, conforme se establece en la disposición adicional novena de la *Ley 26/2014*.

### 2.1.2. Consecuencias en el ámbito de la fiscalidad indirecta: El Impuesto sobre el Valor Añadido

Como es sabido, el IVA es un impuesto que grava el consumo, cuyo hecho imponible es la venta, y cuyo sujeto pasivo no es el consumidor sino el empresario o profesional. Es por ello que el sujeto pasivo de este impuesto en el crowdfunding recompensas es la persona que recibe la aportación y no quién la realiza<sup>297</sup>.

En concreto, el artículo 4. Uno de la *Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido* (en adelante, LIVA), establece una configuración dual del tributo, contemplando que “estarán sujetas al impuesto las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en el ámbito espacial del impuesto por empresarios o profesionales a título oneroso, con carácter habitual u ocasional, en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, incluso si se efectúan en favor de los propios socios, asociados, miembros o partícipes de las entidades que las realicen”<sup>298</sup>.

En el crowdfunding recompensas, el promotor entrega un bien o presta un servicio como contraprestación a la aportación recibida, por lo que se produce el hecho imponible del IVA<sup>299</sup>. En este sentido se ha pronunciado la DGT, que en su Consulta Vinculante de 21 de abril de 2016, afirma que “cuando una persona o entidad realiza las referidas aportaciones y obtiene determinados bienes o servicios, las cuantías entregadas

---

<sup>297</sup> Como afirma CUBERO TRUYO, el hecho imponible en el IVA “se define como vender (de manera que el vendedor está obligado al cumplimiento de la obligación tributaria principal y las obligaciones formales, pero a título de contribuyente-realizador del hecho imponible, no de sustituto); y establecer el mecanismo obligatorio de la repercusión como garantía de que la carga tributaria termina recayendo en quien verdaderamente detenta la manifestación de riqueza que se quiere gravar, el comprador (que ya no será un «contribuyente-sustituido» sino simplemente obligado a soportar la repercusión)”, en CUBERO TRUYO, A.: “El Impuesto sobre el Valor Añadido”, en PÉREZ ROYO, F. (Dir.): *Curso de Derecho Tributario...* op.cit.pág.722.

<sup>298</sup> Respecto del carácter oneroso, si la base del negocio es contractual y existe una contraprestación para dicha operación, puede considerarse onerosa. Sobre este particular, vid. CHECA GONZÁLEZ, C.: *Conceptos de empresario o profesional y de Actividad Económica a Efectos del IVA*, Aranzadi, 2010, págs. 20 y 21.

<sup>299</sup> Como ha indicado el propio TJUE, en sus sentencias de 5 de febrero de 1981 y de 3 de marzo de 1994, “para que una operación tenga la consideración de entrega de bienes o prestación de servicios y quede sujeta al Impuesto, entre la entrega del bien o el servicio prestado y la contraprestación recibida debe existir una relación directa, un vínculo directo, de manera que debe aparecer, entre quien realiza la prestación y su destinatario una relación jurídica en cuyo marco se intercambian prestaciones recíprocas (de suerte que) la retribución percibida por quien efectúa la prestación constituya el contravalor efectivo del servicio prestado al destinatario”<sup>299</sup>. Y esos requisitos son los que se dan, precisamente, en el crowdfunding recompensas, ya que, aunque la plataforma electrónica sea una intermediaria, existe un vínculo directo entre el promotor y el aportante, por lo que la sujeción al IVA resulta innegable.

constituyen la contraprestación de los bienes y servicios suministrados, en la medida en que solo pueden disfrutar de dichos bienes o servicios quienes aportan determinadas cantidades (...) por lo que estarán sujetas al Impuesto sobre el Valor añadido cuando se entiendan realizadas en el territorio de aplicación del Impuesto”<sup>300</sup>.

Es importante destacar en este punto que la Ley sujeta al IVA también a aquellas entregas de bienes o prestaciones de servicios que se realicen con carácter ocasional, pues en el supuesto del crowdfunding, son muchos los promotores que realizan la actividad con carácter ocasional, por lo que esta característica no supone que deje de aplicarse el IVA<sup>301</sup>.

En cuanto al segundo de los requisitos establecidos en el artículo 4, podría pensarse que el promotor del proyecto, si es un particular, puede carecer de la condición de empresario o profesional. El artículo 5 de la LIVA determina que son empresarios o profesionales las personas que realicen actividades que impliquen la ordenación por cuenta propia de factores de producción materiales y humanos o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. Si en la caracterización de esta tipología de crowdfunding determinábamos que el mismo supone, a cambio de la aportación, una entrega de bienes o prestaciones de servicio en favor del aportante, entonces puede afirmarse sin ambages que esta operación se encuentra dentro del ámbito de aplicación del IVA. Incluso en aquellos casos en los que el promotor del proyecto no tuviera la condición de empresario o profesional con anterioridad al comienzo de la campaña de crowdfunding, ya que este tipo de actividades empresariales se consideran iniciadas desde el momento en que se realice la adquisición de bienes o servicios, con la intención de destinarlos al desarrollo de sus actividades empresariales (artículo 5.Dos de la LIVA)<sup>302</sup>. Es manifiesto el interés del promotor de dedicar la cantidad recaudada al desarrollo de la actividad que promociona, siendo esta la propia

---

<sup>300</sup> Consulta Vinculante de la DGT V1758-16, de 21 de abril de 2016.

<sup>301</sup> Por entrega de un bien debe entenderse la transmisión del poder de disposición sobre bienes corporales, como por ejemplo la entrega de un libro, de un CD, de una entrada a un concierto...etc. Por prestación de servicio, según lo establecido en el artículo 11 de la LIVA, debe entenderse cualquier operación realizada por el empresario o profesional que no pueda enmarcarse como una entrega de bienes, y en concreto: el ejercicio independiente de una profesión, los transportes, hostelería, restaurantes, sector del ocio, sector de la salud...Es decir, el llamado sector servicios.

<sup>302</sup> Sobre este particular, resulta ilustrador el trabajo de MENÉNDEZ MORENO, A.: *El concepto jurídico-tributario de profesional*, Instituto de Estudios Fiscales, 1986.

esencia del crowdfunding<sup>303</sup>. Obsérvese además como la propia norma establece que la condición de empresario la otorga la citada adquisición de bienes necesarios para la puesta en marcha del negocio, y no la entrega posterior de bienes o servicios que realiza el promotor al aportante, por lo que esta condición se obtiene antes de la realización del hecho imponible<sup>304</sup>.

La propia DGT en su Consulta Vinculante de 26 de septiembre de 2013, ha determinado la sujeción al tributo, cuando establece que “en el caso de que las cantidades a recibir lo sean en contraprestación a alguna entrega de bienes o prestación de servicios, la operación en cuestión ya no tendrá carácter lucrativo, sino oneroso, resultando aplicable entonces el impuesto que grava las transmisiones onerosas, que será, en función de la naturaleza de la operación y de la persona que las realice, el Impuesto sobre el Valor Añadido (actividades empresariales o profesionales) o la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (entregas o prestaciones de servicios al margen de actividades empresariales o profesionales)”<sup>305</sup>.

En cuanto al devengo del tributo, hay que tomar en consideración que el IVA es un impuesto instantáneo, característica que, como indica TEJERIZO LÓPEZ, toma especial importancia desde un punto de vista práctico, ya que su presupuesto de hecho no se reproduce a lo largo de un determinado tiempo, sino que se agota en sí mismo<sup>306</sup>. Esta relevancia práctica viene dada sobre todo por la dificultad que, en algunos supuestos, entraña la determinación del tipo aplicable a cada operación, ya que, en función de lo

---

<sup>303</sup> En este sentido se pronuncian LISI y VIOLANTE, cuando afirman que “La circostanza che il beneficiario (di solito una piccola società familiare, nata tra amici) attraverso il finanziamento ricevuto intenda avviare un’attività economica anche se per un periodo di tempo limitato, non dovrebbe far venir meno la sua qualifica di soggetto passivo IVA, in quanto lo stesso pone in essere “un’attività di produzione, commercializzazione o prestazione di servizi e, in particolare, delle operazioni comportanti lo sfruttamento di un bene materiale o immateriale per ricavarne introiti aventi carattere di stabilità”, en LISI, P. y VIOLANTE, E.: «Crowdfunding...», ob.cit.pág. 2648.

<sup>304</sup> Sobre esta cuestión se ha pronunciado el TJUE en numerosas ocasiones: Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 21 de marzo de 2000 [C-110/98 a C-147/98], Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 8 de junio de 2000 [C-98/98] o Sentencia del TJUE de 6 de marzo de 2008 [C-98/07], entre otras, determinando que quienes realicen las adquisiciones aunque sea antes de que se produzca el hecho imponible, tendrán la consideración de empresarios o profesionales.

<sup>305</sup> Consulta Vinculante V2831-13, de 26 de septiembre de 2013 de la Subdirección General de Impuestos Patrimoniales, Tasas y Precios Públicos.

<sup>306</sup> TEJERIZO LÓPEZ, J.M.: «Impuesto sobre el Valor Añadido», en CAYON GALIARDO, A.; MARTÍN QUERALT, J. y TEJERIZO LÓPEZ, J.M.: *Manual de Derecho Tributario. Parte Especial*, Aranzadi, 2015.



establecido en el artículo 90.Dos de la LIVA, será el tipo impositivo vigente en el momento del devengo, y, como es sabido, el mismo es cambiante en el tiempo.

La regla general es que en las entregas de bienes, el impuesto se devenga cuando tenga lugar la puesta a disposición de las mismas para el adquirente, y en las prestaciones de servicios, cuando los mismos se presten o ejecuten.

Sin embargo, en el supuesto del crowdfunding recompensas, al tratarse de una pre-venta, se producirá en realidad un pago anticipado del producto entregado al aportante o del servicio que se vaya a realizar<sup>307</sup>. Por ello el devengo se producirá en el momento en el que se cobre el precio, es decir, cuando el promotor del proyecto reciba la aportación<sup>308</sup>. Esto supone que la exigibilidad del IVA procederá sin que se haya efectuado la entrega del bien o la prestación de servicios. No obstante, para que el impuesto pueda exigirse en esa situación, es preciso que ya se conozcan todos los elementos relevantes del devengo, es decir, de la futura entrega o prestación, y por tanto, que los bienes o servicios estén identificados con precisión cuando se efectúe el pago a cuenta<sup>309</sup>.

Sobre ello se ha pronunciado la DGT entre otras, en su Consulta Vinculante de 22 de noviembre de 2010, en la que señaló que “en las prestaciones de servicios de abogacía el devengo del IVA se produce cuando se presten los referidos servicios con independencia de que la contraprestación se satisfaga después de prestados los mismos, salvo que se realicen pagos anticipados por dichas operaciones, en cuyo caso el Impuesto

---

<sup>307</sup> Vid. FALCÓN Y TELLA, R.: « Las operaciones cuya contraprestación no consiste en dinero y el IVA: sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 2 de junio de 1994», *Impuestos*, Nº 2, 1994, págs. 1099-1107.

<sup>308</sup> Al respecto, establece el artículo 75.Dos de la LIVA que “en las operaciones sujetas a gravamen que originen pagos anticipados anteriores a la realización del hecho imponible el impuesto se devengará en el momento del cobro total o parcial del precio por los importes efectivamente percibidos”. En la tipología de recompensas se realizan pagos anticipados por los aportantes, que reciben a cambio un determinado bien o la realización de un servicio. Esta regla rompe con la establecida en la propia LGT, que dispone que “el devengo es el momento en el que se entiende realizado el hecho imponible”.

<sup>309</sup> Así se ha establecido por el propio TJUE en su Sentencia de 21 de febrero de 2006 [C-419/02], en la recuerda que en el momento de efectuar el pago los bienes y servicios han de estar totalmente identificados. A sensu contrario, dispone el TJUE que “A este respecto, igualmente procede recordar que están sujetas al IVA las entregas de bienes y las prestaciones de servicios y no los pagos efectuados como contraprestación de éstas (véase la sentencia de 9 de octubre de 2001, Cantor Fitzgerald International, C-108/99, Rec. p.I-7257, apartado17). A fortiori, no pueden estar sujetos al IVA los pagos anticipados por entregas de bienes o prestaciones de servicios que todavía no estén claramente identificados”



se devenga en el momento del cobro total o parcial del precio por los importes efectivamente percibidos”<sup>310</sup>.

Si bien esta cuestión resulta meridianamente clara en el caso de las entregas de bienes, es más problemática en relación a las prestaciones de servicios. Al respecto se ha pronunciado el TEAC en resoluciones como la de 25 de septiembre de 2002, en la que se declaró que “el devengo del IVA en las prestaciones de los citados servicios es independiente de la fecha de su pago salvo que el mismo se produzca de forma anticipada antes de que finalice la prestación de dichos servicios, en cuyo caso el devengo de lo pagado anticipadamente se anticipa a dicho momento por que se refiere a la parte satisfecha. Dicho devengo, salvo la excepción del anticipo señalada, se produce una vez finalizada la prestación de los servicios, siendo independiente del momento en que se minuten los mismos o de la demora en su pago, sin perjuicio de que la factura pueda servir como medio de prueba”<sup>311</sup>.

Ahora bien, si se emite factura, y esta tiene una fecha diferente a la del cobro de la aportación, podría pensarse que esta debe ser la fecha del devengo. Sin embargo, con base en el artículo 6.1.i) del *Real Decreto 1496/2003, de 28 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación*, debe tenerse en cuenta que el tipo aplicable es independiente de la fecha de expedición de la factura, de tal forma que, cuando la fecha en la que se realizan las operaciones (devengo) o aquella en la que se haya recibido el pago anticipado sea diferente de la fecha de expedición, prevalecerán las primeras, aunque haciendo constar ambas fechas en la factura.

En conclusión, a tenor de lo señalado, el momento en el que el IVA se devenga en el crowdfunding recompensas es aquel en el que el promotor efectivamente recibe la aportación, aunque no se haya hecho entrega del bien o prestado el servicio, por lo que el tipo de gravamen aplicable será el vigente en el momento de ese particular cobro, siendo una excepción a la regla general establecida en el ya citado artículo 90.Dos de la LIVA<sup>312</sup>.

---

<sup>310</sup> Consulta Vinculante de la DGT V2521/2010, de 22 de noviembre de 2010. En términos análogos Consulta Vinculante de la DGT V2295-11, de 28 de septiembre de 2011 y Consulta Vinculante de la DGT 2764/2010, de 20 de diciembre de 2010, entre otras.

<sup>311</sup> Resolución del TEAC de 25 de septiembre de 2002 [02836/2000/00/00].

<sup>312</sup> En este sentido se pronuncia ORÓN MORATAL, que ha afirmado que percibir la aportación “comportará la realización de un pago anticipado, que a su vez conllevará el devengo también anticipado

Otra cuestión relevante en relación a la aplicación del impuesto es la referida a su territorialidad. Como se ha reiterado a lo largo del análisis impositivo de este tipo de operaciones, el crowdfunding es una figura susceptible de hacer surgir relaciones entre sujetos de distintos Estados<sup>313</sup>. Ello puede tener como consecuencia la variación de los tipos impositivos aplicables según corresponda la exacción del IVA a uno u otro país.

Para la determinación del lugar de realización del hecho imponible, resulta conveniente diferenciar entre las operaciones que conllevan una entrega de bienes y las que suponen la realización de un servicio.

En cuanto a las entregas de bienes, el artículo 68. Uno de la LIVA preceptúa que “las entregas de bienes que no sean objeto de expedición o transporte, se entenderán realizadas en el territorio de aplicación del Impuesto cuando los bienes se pongan a disposición del adquirente en dicho territorio”. Sin embargo, en el crowdfunding, por su propio funcionamiento a través de Internet, las entregas de bienes necesitarán de transporte, ya sea dentro del territorio español o fuera del mismo.

A esta situación se refiere el artículo 68.Dos de la LIVA, que establece que se entenderán realizadas en territorio de aplicación del impuesto (es decir, la Península y Baleares) las entregas de bienes muebles corporales que deban ser objeto de expedición o transporte para su puesta a disposición del adquirente, cuando la expedición o transporte se inicien en dicho territorio<sup>314</sup>.

---

por ese importe del futuro negocio sujeto a este impuesto, mientras que si no hay entregas a cuenta, no se devengará hasta la entrega del bien o prestación del servicio si llega a producirse. Conforme al art. 75.2 LIVA, «en las operaciones sujetas a gravamen que originen pagos anticipados anteriores a la realización del hecho imponible el impuesto se devengará en el momento del cobro total o parcial del precio por los importes efectivamente percibidos». Se trata, por tanto, de un devengo anticipado, no de un mero ingreso anticipado con su correspondiente presupuesto de hecho, pues la obligación tributaria principal surge, y quien cobra anticipadamente está obligado ante la Hacienda Pública, debe repercutir a quien realiza la entrega a cuenta, y éste soportar la repercusión”, en ORÓN MORATAL, G.: «Imposición indirecta e ineficacia sobrevenida de operaciones gravadas», *Quincena Fiscal*, N° 9, 2012, pág. 61.

<sup>313</sup> Debe además tenerse en cuenta que cuando la LIVA se refiere al territorio español, en realidad no es todo el territorio español, ya que, como es sabido, Canarias, Ceuta y Melilla cuentan con un régimen particular, fuera de la armonización de los impuestos sobre el consumo. Por ello, en las operaciones relacionadas con estos territorios, habrá que tener en cuenta el Impuesto General Indirecto Canario (en adelante, IGIC) y el Impuesto sobre la Producción, los Servicios y la Importación en las Ciudades de Ceuta y Melilla (en adelante, IPSI).

<sup>314</sup> Hasta la entrada en vigor de la *Ley 28/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, la Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias, la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales, y la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras, se*

Hay que tener en cuenta que en el caso de la subcontratación de otra empresa para la ejecución de la entrega con instalación o montaje, la subcontratada realizará para esta, una operación sujeta, únicamente, en el país donde se produzca la instalación, quedando sometida a la normativa aplicable en dicho Estado, tal y como ha afirmado la propia DGT en su Consulta Vinculante de 30 de diciembre de 2011<sup>315</sup>. Este sería el supuesto en el que el promotor residiera en España (véase Península y Baleares) o el transporte de los bienes que son objeto de la contraprestación o recompensa se iniciara en el citado territorio.

Pero pueden existir casos en los que, pese a iniciarse la expedición o transporte en un territorio diferente al de la aplicación del impuesto, queden sujetas a IVA en nuestro país, siempre que tengan destino al territorio de aplicación del impuesto y se cumplan las circunstancias establecidas en el artículo 68. Tres de la LIVA: Que la expedición o el transporte de los bienes se efectúe por el vendedor o por su cuenta; que los destinatarios de las citadas entregas sean las personas cuyas adquisiciones intracomunitarias de bienes no estén sujetas, o bien, cualquier otra persona que no tenga la condición de sujeto pasivo; que los bienes objeto de dichas entregas no sean medios de transporte nuevos, bienes objeto de instalación o montaje a que se refiere el apartado dos, número 2º del artículo 68 de la LIVA o bienes cuyas entregas hayan tributado conforme el régimen especial de bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección en el Estado miembro de inicio de la expedición o transporte de los bienes. Si la contraprestación consiste en un bien inmueble y el mismo radica en nuestro país (Península y Baleares), el hecho imponible se entenderá también realizado en el territorio de aplicación del impuesto<sup>316</sup>.

En relación a las prestaciones de servicios habrá que estar a lo dispuesto en los artículos 69 y 70 de la LIVA, que determinan una serie de reglas generales y especiales

---

exigía un determinado porcentaje (en concreto que no excediera del 15 por ciento del total de la contraprestación) a efectos de esta localización. Sin embargo, a partir del 1 de enero de 2015 se ha eliminado este requisito, bastando, para entender que el hecho imponible se ha realizado en el territorio de aplicación del impuesto, que la instalación o montaje se ultimen en el referido territorio.

<sup>315</sup> Consulta Vinculante de la DGT V3091-11, de 30 de diciembre de 2011, en la que se establece que en este caso “No se trata de una operación intracomunitaria sino de una entrega sujeta, únicamente, en el Estado miembro de instalación o montaje, por lo que no se puede calificar como una operación sujeta aunque exenta del Impuesto conforme al artículo 25, sino como una operación no sujeta conforme al artículo 68.Dos.2º de la Ley 37/1992”.

<sup>316</sup> Por último, se establece que tributarán por IVA en nuestro país los promotores de crowdfunding pese a residir en otro Estado Miembro, cuando el importe total, excluido el Impuesto, de las entregas efectuadas por el mismo desde otro Estado miembro con destino al territorio de aplicación del Impuesto, con los requisitos anteriores, haya excedido durante el año natural precedente la cantidad de 35.000 euros.



que serán también aplicables al crowdfunding recompensas en el que la contraprestación consista en un servicio.

La norma general es que las prestaciones de servicios se entienden realizadas en el territorio de aplicación del impuesto cuando el destinatario de los mismos sea un empresario o profesional que actúe como tal y radique en el citado territorio la sede de su actividad económica. También se tendrá por realizada en el territorio de aplicación del impuesto cuando tal destinatario tenga en el mismo un establecimiento permanente o, en su defecto, el lugar de su domicilio o residencia habitual, con independencia de dónde se encuentre establecido el prestador de los servicios y del lugar desde el que los preste.

Ahora bien, ¿qué ocurre cuando el destinatario no es un empresario o profesional sino un particular? Al respecto deben tenerse en cuenta las modificaciones introducidas por la *Ley 28/2014*, que ha establecido cambios relevantes en relación con las reglas de localización de los servicios u operaciones electrónicas<sup>317</sup>. Antes de esta reforma legal, las prestaciones de servicios electrónicos a particulares por parte de empresarios de la Unión Europea se gravaban en el país del proveedor (a diferencia de los casos en los que el destinatario era empresario o profesional), mientras que si el prestador era un empresario establecido fuera de la Unión Europea, el servicio se localizaba donde estuviera establecido el destinatario. Los pormenores de esta nueva regulación se tratarán con detenimiento en el análisis de las plataformas de financiación participativa, ya que las mismas son prestadoras de servicios por vía electrónica, por lo que basta decir ahora que, tanto si el destinatario es empresario o profesional como si se trata de un particular, los servicios prestados se gravan en el lugar donde el destinatario del servicio se encuentre establecido<sup>318</sup>.

---

<sup>317</sup> La Ley responde a la necesidad de adaptar el texto de la LIVA a la Directiva 2008/8/CE, de 12 de febrero, en relación al lugar de la prestación de servicios. La misma introduce, entre otras, nuevas reglas de localización aplicables a los servicios de telecomunicaciones, de radiodifusión y televisión y electrónicos, prestados a destinatarios que no tengan la condición de empresarios o profesionales actuando como tal, es decir a los particulares o consumidores finales.

<sup>318</sup> Así se ha dispuesto en el artículo 70. Uno. 4º de la LIVA, cuya nueva redacción venía determinada por el apartado catorce del artículo 1 de la *Ley 28/2014*. En concreto, el artículo 70.Uno.4º de la LIVA establece que se entenderán realizados en el territorio de aplicación del impuesto los servicios prestados por vía electrónica cuando el destinatario no sea un empresario o profesional actuando como tal, siempre que éste se encuentre establecido o tenga su residencia o domicilio habitual en el territorio de aplicación del Impuesto.

Una vez determinado el lugar de realización del hecho imponible y el momento concreto del devengo, hemos de proceder a analizar las particularidades del cálculo de la cuota tributaria de este Impuesto para los promotores del proyecto que sean personas físicas. La normativa reguladora de la base imponible se contiene en los artículos 78 a 80 de la LIVA, los cuales están desarrollados por los artículos 24 y 24 bis del RIVA. El proceso de cuantificación supone aplicar a la base imponible de cada operación el tipo de gravamen que le corresponda<sup>319</sup>.

Con carácter general la base imponible está constituida por el importe total de la contraprestación pactada en cada una de las operaciones sujetas, ya sean entregas de bienes o prestaciones de servicios<sup>320</sup>. Téngase en cuenta que, como se ha reiterado a lo largo de todo el capítulo, para el cálculo de la base imponible solo se tendrá en cuenta la parte que suponga una verdadera compraventa. Esto quiere decir que, en aquellas operaciones que, por el reducido valor de la contraprestación al aportante puedan tener parte de donación y parte de compraventa, solo se tendrá en cuenta la fracción de la aportación que se ajuste a la recompensa otorgada por el promotor<sup>321</sup>.

Ahora bien, en el supuesto específico del crowdfunding, tal y como ocurría con el resto de impuestos analizados, surge la problemática de la valoración de la contraprestación, ya que la misma no consiste en dinero, sino que se trata de un pago en especie (por ejemplo un CD a cambio de la aportación). El artículo 79.Uno de la LIVA establece que “en las operaciones cuya contraprestación no consista en dinero se considerará como base imponible el importe, expresado en dinero, que se hubiera acordado entre las partes”. Este artículo ha sido también modificado por la *Ley 28/2014*, adaptándose a las pautas establecidas por el TJUE, que en su sentencia de 19 de diciembre de 2012 dispone que la valoración de la contraprestación no debe realizarse en función del valor de mercado (que era el criterio que se venía utilizando), sino que, en supuestos normales la contraprestación es un valor subjetivo para las partes, por lo que debe ser el

---

<sup>319</sup> Con carácter general, el método para la determinación de la base imponible será el de estimación directa, tal y como se establece en el artículo 81.1 de la LIVA.

<sup>320</sup> La Ley considera indiferente que el importe de la contraprestación se satisfaga por el destinatario de la operación o por terceras personas.

<sup>321</sup> Los conceptos que la persona que recibe las aportaciones debe incluir en la base imponible son: el precio total del bien o servicio (precio de la contraprestación), que será el elemento inicial y, además, los gastos que son accesorios al mismo: gastos que se cargan al cliente en materia de transporte o seguros, gastos de embalaje que se carguen también al comprador, subvenciones vinculadas al precio y tributos que recaigan sobre las operaciones gravadas.

valor que atribuye a la contraprestación la persona que recibe ese pago en especie, correspondiéndose con la cantidad que está dispuesto a pagar por ello<sup>322</sup>.

Entendemos que se trata de un criterio jurídico indeterminado, debiendo completarse con otro tipo de criterios que puedan establecer un valor concreto de la contraprestación, más aún en el caso del crowdfunding, en el que el valor, en muchas ocasiones, puede ser inmaterial<sup>323</sup>. Por ello, el párrafo segundo del artículo 79.Uno de la LIVA determina que, si no ha podido determinarse el valor de la contraprestación en función de los criterios enumerados, deberá acudir a los propios del autoconsumo, que como es sabido, se basa en el coste de adquisición o producción de los bienes.

A la base imponible así calculada debe aplicársele el tipo de gravamen que corresponda según la naturaleza del bien o servicio que constituya la contraprestación. Así, no es lo mismo que la contraprestación suponga la entrega de unas flores (10 por cien) que de un libro (4 por cien)<sup>324</sup>. Al respecto debe tenerse en cuenta que, en el caso de que el promotor se encuentre fuera del territorio de aplicación del Impuesto, debe aplicarse el tipo impositivo del país de destino al que se envíe la mercancía o se preste el servicio<sup>325</sup>.

Por último, debemos referirnos a una cuestión que puede aparecer con frecuencia en la práctica: la posibilidad de que el proyecto no llegue a realizarse, por ejemplo, porque no se haya obtenido la financiación completa o incluso por causas imputables a la persona que ha de disfrutar de la contraprestación. Si, como se indicó supra, el devengo de este impuesto en el crowdfunding recompensas se produce antes del disfrute de la contraprestación por el aportante, puede ocurrir que deba incluso modificarse la base imponible. Ello supone que una vez cuantificado el IVA se rectifique la base imponible (artículo 80 de la LIVA), procedimiento que habrá de llevarse a cabo en los supuestos en los que finalmente el proyecto no se haya desarrollado<sup>326</sup>.

---

<sup>322</sup> Sentencia del TJUE de 19 de diciembre de 2012 [C-549/11].

<sup>323</sup> Por ejemplo una persona puede estar dispuesta a pagar una cantidad mucho mayor que la que se pagaría normalmente por ese producto por el simple hecho de que el mismo contenga una firma de su autor.

<sup>324</sup> Hay que tener en cuenta que, tal y como indica la Sentencia del TJUE de 5 de marzo de 2015 [C-479/13], no resulta posible la aplicación del tipo reducido al suministro de libros electrónicos, ya que para ello, debe tratarse de una entrega de libro en soporte físico (puede ser incluso un CD), pero no virtual.

<sup>325</sup> Así lo establece el artículo 163 septidecies y siguientes de la LIVA.

<sup>326</sup> Sobre los requisitos de modificación de la base imponible, *vid.* FRAILE FERNÁNDEZ, R.: «Algunas cuestiones legalmente imprecisas sobre la aplicación de la normativa del IVA en supuestos de modificación de la base imponible en concurrencia con el concurso de acreedores», *Quincena Fiscal*, N° 22, 2014.

La mayor problemática en la determinación de los efectos tributarios vendría dada en las operaciones de prestación de servicios, ya que, en muchas ocasiones, el promotor establece un plazo determinado para poder disfrutarla (por ejemplo, una cena con un promotor cantante o actor), y finalmente el aportante no hace uso de su derecho a tal contraprestación. Esta situación, que puede darse con asiduidad en la práctica del crowdfunding, no estaría contenida, según nuestra opinión, en el supuesto del artículo 80.Dos de la LIVA, ya que no se trata de “ineficacia sobrevenida de la operación gravada”, pues el aportante ha adquirido el servicio con todos sus efectos, aunque después no lo haya disfrutado, ya sea para una fecha concreta o para un periodo a determinar posteriormente. Como señala CALVO VÉRGUEZ “lo determinante para que resulte procedente la modificación de la base imponible no es la devolución del bien objeto de entrega (que constituye una consecuencia de la resolución de la operación de entrega, circunstancia no prevista en el art. 80.Uno.2º LIVA), sino que la operación quede sin efecto”<sup>327</sup>. En este caso la operación no queda sin efecto, podría haberse realizado, por lo que no habría lugar a una rectificación de la base imponible.

Ahora bien, como señalan SANZ GÓMEZ Y LUCAS DURÁN, podríamos plantearnos la posibilidad de que el pago anticipado pudiera considerarse como arras penitenciales, ya que “si la persona promotora del proyecto tuviera reconocido el derecho a conservar las cantidades entregadas por la persona aportante, dichas cantidades pasarían a tener naturaleza de indemnización”<sup>328</sup>. Como es sabido, las arras, y en general las cantidades retenidas en concepto de indemnización, no están sujetas a IVA, ya que el artículo 78. Tres de la LIVA dispone que “no se incluirán en la base imponible las cantidades percibidas por razón de indemnizaciones, distintas de las contempladas en el apartado anterior que, por su naturaleza y función, no, constituyan contraprestación o compensación de las entregas de bienes o prestaciones de servicios sujetas al impuesto”. A este respecto, señala FALCÓN Y TELLA que “las arras penitenciales no suponen un pago anticipado anterior a la realización del hecho imponible, a los efectos del art. 75, dos, de la Ley del IVA, y por tanto la entrega de las mismas no supone devengo del

---

<sup>327</sup> CALVO VÉRGUEZ, J.: « Modificación de la base imponible del IVA por ineficacia sobrevenida de la operación gravada», *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, Nº 2, 2004, pág. 22.

<sup>328</sup> Así lo indica la Sentencia del TJUE de 18 de julio de 2007 [C-277/05], que establece que las arras retenidas tras el desistimiento de la otra parte no constituyen la retribución de una prestación y, por tanto, no forman parte de la base imponible del IVA.

impuesto”<sup>329</sup>. A tenor de lo indicado, si considerásemos arras las aportaciones realizadas por los sujetos aportantes, es decir, aquellos que deben disfrutar del bien o servicio pero que finalmente no hacen uso del mismo, las mismas no devengarían IVA.

Sin embargo, en el supuesto específico del crowdfunding, las aportaciones son el eje central de la operación, por lo que no pueden tener el carácter accesorio de la indemnización, sino que son necesarias en todo caso. Por ello, la aportación como pago anticipado seguiría devengando el IVA, sin modificación de la base imponible<sup>330</sup>. La propia DGT ha aclarado la cuestión en su Consulta Vinculante de 11 de mayo de 2011, en la que se establece, en primer lugar que el contrato “se perfecciona en el momento en que se emiten los cupones, pues a partir de dicho momento se carga el importe del servicio en la cuenta bancaria de los clientes, y éstos se convierten en acreedores de un servicio, que, podrán o no ejercitar en un plazo de tiempo determinado”. Y, en relación con la no presentación del cupón por parte del acreedor “en caso de no presentar dicho cupón, la consultante no reembolsa cantidad alguna ni al cliente ni a los socios cooperantes sino que retiene la totalidad del precio por la venta de dicho servicio. En tal caso, el primer contrato no se perfecciona por incumplimiento de la condición suspensiva mientras que el segundo contrato mantiene todos sus efectos jurídicos”<sup>331</sup>.

Entre estos efectos jurídicos se encuentran también los fiscales, por lo que puede concluirse que, en el caso de que finalmente el servicio no se disfrute por el aportante por causas imputables al mismo, el IVA se devengará en el momento en el que se produzca el pago anticipado, y posteriormente no se modificará.

Una vez determinada la cuota a pagar según el procedimiento señalado, el promotor deberá repercutir el IVA en el aportante, operación que como es sabido, no es disponible, sino que tiene carácter obligatorio, por lo que los promotores del proyecto deben tenerlo en cuenta (artículo 88 de la LIVA)<sup>332</sup>. En cuanto a los requisitos formales de esta repercusión, se establece que el promotor pierde el derecho a la repercusión

---

<sup>329</sup> FALCÓN Y TELLA, R.: « La inaplicación del IVA sobre las cantidades retenidas en caso de resolución de las operaciones sujetas: las arras y el art. 78.Dos. 5ª LIVA», *Quincena Fiscal*, N° 8, 2009, pág. 8.

<sup>330</sup> SANZ GÓMEZ, R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias...», *op.cit.* pág. 49.

<sup>331</sup> Consulta Vinculante V1160-11 de 11 de mayo de 2011, de la Subdirección General de Impuestos sobre el Consumo.

<sup>332</sup> Es una obligación resultante del tributo que debe efectuarse a través de factura, exigiendo la Ley que se consigne la repercusión de forma separada a la base imponible, indicando además, el tipo impositivo aplicado.

cuando haya transcurrido un año desde la fecha del devengo, que, en el caso del crowdfunding se produce cuando el promotor recibe la aportación.

El promotor tiene el deber de emitir factura cada vez que se produzca uno de los pagos anticipados, ya que la Ley asimila el deber de facturación al momento del devengo, haciéndose constar en la misma expresamente que se trata de pagos anticipados. Esta repercusión no es, sin embargo, irreversible, sino que hay circunstancias que permiten la rectificación de las cuotas repercutidas, bien porque hayan existido incorrecciones al determinarse las mismas o bien porque se produzca una modificación de la base imponible.

Por último, cabe señalar que si la recompensa consiste en algún tipo de cerveza, vino, alcohol o bebida derivada, tabaco, hidrocarburo o electricidad fabricada o importada por el promotor, la operación quedará gravada por los IE<sup>333</sup>.

## **2.2. Implicaciones tributarias para el promotor persona jurídica**

### *2.2.1. El Impuesto sobre Sociedades*

De la misma forma que el promotor quedaba sujeto al IS en el crowdfunding donaciones, quedará gravado por este impuesto en la modalidad de recompensas, ya que las aportaciones constituyen también un ingreso, es decir, una obtención de renta por parte del contribuyente. Son muchas las similitudes que, en el seno de este Impuesto, se dan en relación a estas dos modalidades de crowdfunding, por lo que nos remitiremos a la regulación anteriormente analizada en la tipología de donaciones en todo aquello que sea aplicable a las recompensas, si bien existen algunas especificidades en el caso del crowdfunding recompensas, y sobre las mismas nos detendremos en el presente epígrafe.

El artículo 4 de la LIS establece que “constituirá el hecho imponible la obtención de renta por el contribuyente, cualquiera que fuese su fuente u origen”. La LIS establece

---

<sup>333</sup> Son varios los promotores de proyectos relacionados con la fabricación de la cerveza que han hecho uso del mecanismo del crowdfunding recompensas para la financiación de sus proyectos en los últimos años. Un ejemplo de ello es la cerveza Malaqa, cuyos promotores, a través de la plataforma Verkami pusieron en marcha una microcervecería artesana en Málaga, gracias a las aportaciones que llevaban aparejadas recompensas que, entre otros productos, contenían packs de cervezas elaboradas por los promotores. En este caso la operación estaría claramente sujeta a los IE de fabricación. Se realizará el hecho imponible según se establece en el artículo 5 de la *Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales* (en adelante LIE).

un concepto de renta similar al concepto mercantil o contable de la misma<sup>334</sup>. Así, el incremento del patrimonio de la persona jurídica producido por una transmisión onerosa, tanto de dinero como de cualquier otro bien, se inserta en su base imponible, valorándose las mismas por su valor de mercado, tal y como ya se indicó en el epígrafe relativo al crowdfunding donaciones<sup>335</sup>.

En relación a la base imponible, la misma se calculará, como ya se indicó, según lo establecido en el artículo 10 de la LIS, por lo que será el importe de la renta del periodo minorado por la compensación de las bases imposables negativas de ejercicios anteriores. Para la determinación de la misma habrá que tener en cuenta los ingresos, que en este caso estarán constituidos por las aportaciones, y también los gastos que puedan ser deducibles<sup>336</sup>.

Si bien para el caso de las donaciones no resultaban aplicables los gastos relativos a las contraprestaciones entregadas (ya que el promotor no entregaba ninguna recompensa al aportante), en la tipología de recompensas sí han de tenerse en cuenta para la determinación del beneficio gravable. Aunque la LIS no enumera de forma exhaustiva qué gastos pueden considerarse como deducibles, puede inferirse que serán aquellos gastos relacionados con la actividad de la empresa que disminuyan el beneficio o aumenten la pérdida. Siguiendo este criterio, las recompensas otorgadas a los aportantes constituirían un verdadero gasto, ya que se trata de una entrega de bienes no gratuita, afirmación que puede confirmarse teniendo en cuenta lo establecido en el artículo 15.e) de la LIS. Este precepto señala que no serán deducibles las pérdidas contabilizadas como consecuencia de donativos y liberalidades. Sin embargo, establece que si las mismas suponen gastos de relaciones públicas o están relacionadas de alguna forma con los ingresos de la sociedad, no puede hablarse propiamente de liberalidades y por lo tanto sí

---

<sup>334</sup> En estos términos se puede definir la renta gravada por el IS como el enriquecimiento patrimonial neto, ajustado fiscalmente, experimentado por la sociedad a lo largo del ejercicio económico. Dentro de este enriquecimiento se contienen las aportaciones realizadas a través de crowdfunding.

<sup>335</sup> De esta forma, la base imponible estará integrada por el valor de mercado de la adquisición onerosa, tal y como dispone el artículo 17.4 de la LIS, aclarándose en qué consiste dicho valor en el artículo 18 de la LIS, que dispone que se trata del valor que “se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia”.

<sup>336</sup> Como regla general, podrá la sociedad promotora deducir de la base imponible las cantidades que, en concepto de amortización del inmovilizado material, intangible y de las inversiones inmobiliarias, correspondan a la depreciación efectiva que sufran los distintos elementos por funcionamiento, uso, disfrute u obsolescencia. Por su parte, el artículo 15 establece un catálogo exhaustivo de gastos no deducibles, estableciéndose además una limitación para la deducibilidad de los gastos financieros de un 30 por ciento para cada ejercicio.

constituyen gastos deducibles. Es incuestionable que, si este tipo de gastos pueden ser deducibles, no lo sean los bienes o servicios entregados como contraprestación en el crowdfunding recompensas.

Además, tal y como señalan SANZ GÓMEZ Y LUCAS DURÁN “habida cuenta de que tales gastos tendrán asociados (como se ha indicado anteriormente) su correspondiente IVA, se seguirá el régimen habitual para el cómputo de los gastos de las actividades económicas: si el IVA repercutido no resultó deducible, se incluirá el mismo en el gasto que se detraerá de los ingresos; por el contrario, si el IVA resulta deducible no se incluirá tal cuantía en el gasto a efectos del IS”<sup>337</sup>.

Por lo demás, y con la finalidad de no ser redundantes, por su analogía con la modalidad de recompensas, hemos de remitirnos al análisis del IS realizado en el epígrafe correspondiente a las donaciones, indicando que las deducciones previstas, así como los incentivos fiscales para empresas de reducida dimensión, son aplicables también a esta tipología de crowdfunding en la medida en que cumplan los requisitos establecidos en la LIS.

### 2.2.2. *El Impuesto sobre el Valor Añadido*

En cuanto a la cuantificación del IVA en referencia a este tipo de sociedades, con el ánimo de no ser exhaustivos, deberán tenerse en cuenta las especificidades señaladas en relación a las personas físicas, ya que las mismas serán de aplicación en este caso, por lo que nos remitimos íntegramente a lo expuesto respecto de las personas físicas.

### 2.2.3. *Entidades Sin Fines Lucrativos*

El IS grava la renta de las sociedades y demás entidades jurídicas constituyendo su hecho imponible la obtención de renta por el sujeto pasivo. En consecuencia, las entidades que no tienen fines lucrativos, como son personas jurídicas que realizan el hecho imponible del IS, serán sujetos pasivos del mismo. Su tributación, sin embargo, como ya pudo observarse en el caso de las donaciones, se ve atenuada por la calificación

---

<sup>337</sup> SANZ GÓMEZ, R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias...», *op.cit.* pág. 41.



de entidades parcialmente exentas que les concede el apartado 2 del artículo 9 de la LIS, remitiendo los términos de la exención a lo establecido en el Título II de la *Ley 49/2002*.

En concreto, el artículo 6.3 de la *Ley 49/2002* dispone que están exentas las rentas derivadas de adquisiciones o de transmisiones, por cualquier título, de bienes o derechos, incluidas las obtenidas con ocasión de la disolución y liquidación de la entidad. Ello quiere decir que se consideran exentas las rentas obtenidas en transmisiones de bienes o derechos realizadas a título oneroso, es decir, las compraventas, y como se ha reiterado a lo largo de todo el texto, a efectos jurídicos, el crowdfunding recompensas ha de considerarse como una compraventa, por lo que sus consecuencias fiscales serán las propias de esta figura, también para las entidades sin ánimo de lucro.

A efectos contables la renta positiva aparecerá recogida en la correspondiente cuenta del subgrupo 77 “Beneficios procedentes del Inmovilizado e ingresos excepcionales”, en función del tipo de inmovilizado enajenado: inmaterial, material, de bienes del Patrimonio Histórico, participaciones en entidades, etc., y la renta negativa, en las correlativas cuentas del subgrupo 67 “Pérdidas procedentes del Inmovilizado y Gastos Excepcionales”.

Además de por el IS, las entidades de este tipo pueden verse sujetas al IVA, siempre y cuando, como ocurre con el resto de sociedades, la operación realizada tenga el carácter de compraventa. Así lo corrobora la DGT en su Consulta Vinculante de 14 de agosto de 2015 en relación con el IGIC<sup>338</sup>. La consulta es relativa a la utilización por parte de una fundación de una plataforma de crowdfunding para la obtención de fondos dinerarios para la financiación de diversos proyectos con relación directa con los fines fundacionales. Se consulta la tributación en el IGIC cuando se aporten cantidades monetarias existiendo las siguientes modalidades de recompensa: Entrega de un recuerdo (taza, camiseta, pin, llavero, etc.) de un valor despreciable en comparación con la aportación, entrega de un bien o prestación de un servicio de igual valor a la aportación efectuada o descuento, de igual importe al fondo aportado, en la contraprestación de la entrega de un bien o de un servicio realizado por la fundación consultante a la persona

---

<sup>338</sup> Consulta Vinculante de la DGT CANARIAS V1736-15 de 14 de agosto de 2015. Recuerda además el órgano consultado que en el caso de que la recompensa consista en un descuento de igual importe al fondo aportado, la aportación “se configura como un pago anticipado de una futura entrega de bien o prestación de servicio de la fundación consultante a la persona aportante, sujeta al IGIC de entenderse realizadas en el ámbito territorial del Impuesto”.

aportante. Determina la DGT que el primero de los casos no constituye hecho imponible del IGIC, circunstancia que sí se cumple en el segundo, ya que entiende la DGT que “en este caso parece evidente que debe presumirse un pacto entre las partes con independencia de la existencia de libertad de aportación y su carácter voluntario. En efecto, el hecho de que la retribución por la aportación se haga coincidir con el valor del fondo aportado denota, a juicio de este centro directivo, la existencia de una relación jurídica en cuyo marco se intercambian prestaciones recíprocas. Puesto que la fundación consultante tiene la consideración de empresario o profesional y la entrega del bien o prestación de servicios de carácter oneroso se realiza en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, conforme a lo dispuesto en el artículo 5 de la *Ley 20/1991*, nos encontramos ante operaciones sujetas al IGIC de entenderse realizadas en el ámbito territorial del Impuesto”.

Por lo tanto, las operaciones realizadas por las entidades no lucrativas en el ámbito del crowdfunding recompensas están sujetas al IVA, si bien pueden darse casos en los que la entidad en concreto cumpla con los requisitos establecidos para considerar exentas ciertas recompensas que consisten fundamentalmente en determinadas prestaciones de servicios, y que se relacionan en el artículo 20. Uno de la LIVA, como por ejemplo representaciones teatrales o la organización de exposiciones<sup>339</sup>.

### **3. CROWDFUNDING PRÉSTAMOS**

#### **3.1. La ordenación jurídica de los promotores de proyectos de crowdfunding con remuneración: aspectos comunes**

Como se ha señalado a lo largo de todo el texto, son cuatro las diferentes formas de crowdfunding existentes, cumpliendo cada una de ellas las características definitorias

---

<sup>339</sup> Cuando los servicios de asistencia social, deportivos y culturales sean prestados por entidades privadas se requiere, para gozar de exención, que la entidad tenga carácter social, siendo el artículo 20.Tres de la LIVA el que dispone las condiciones para tal consideración:

- 1.º Carecer de finalidad lucrativa y dedicar, en su caso, los beneficios eventualmente obtenidos al desarrollo de actividades exentas de idéntica naturaleza.
- 2.º Los cargos de presidente, patrono o representante legal deberán ser gratuitos y carecer de interés en los resultados económicos de la explotación por sí mismos o a través de persona interpuesta.
- 3.º Los socios, comuneros o partícipes de las entidades o establecimientos y sus cónyuges o parientes consanguíneos, hasta el segundo grado inclusive, no podrán ser destinatarios principales de las operaciones exentas ni gozar de condiciones especiales en la prestación de los servicios.

de este tipo de operaciones, y dando lugar a consecuencias tributarias diversas en relación a las mismas. Sin embargo, la normativa española actual (y del mismo modo la supranacional), no otorga una cobertura específica a los cuatro tipos de crowdfunding, o al menos no lo hace del mismo modo. Mientras que, como se ha indicado, en los casos de crowdfunding donaciones y recompensas se hace necesario acudir a la regulación común para las donaciones y las compraventas, en los casos de crowdfunding préstamos y participación en el capital, la reciente *Ley 5/2015* ha establecido un régimen jurídico diferenciado para estos dos tipos de financiación colectiva.

Por ello, antes de comenzar el análisis de las repercusiones tributarias del crowdfunding basado en préstamos y participación en el capital, resulta imprescindible la referencia a la conceptualización y regulación general que la norma realiza en torno a las plataformas de financiación participativa. La Ley aborda la cuestión desde la perspectiva de las plataformas, centrándose en la determinación de su régimen jurídico la práctica totalidad de su Título V, aunque puntualmente determina ciertas especificidades en relación a los proyectos y a los agentes implicados. En concreto, la citada norma ordena en primer lugar el funcionamiento de las plataformas de financiación participativa, para después aludir a las obligaciones y derechos de los promotores y la cierta protección que se otorga al inversor. Si bien nos referiremos a las mismas de forma pormenorizada en el capítulo dedicado a los efectos tributarios de las plataformas, resulta imprescindible en este momento la alusión, aun de forma sucinta, a las mismas para un correcto discernimiento del funcionamiento del crowdfunding con retorno económico.

La Ley califica como crowdfunding tanto a los instrumentos en los que aparece el elemento financiero como a los que no, por lo que puede señalarse desde este momento el carácter incompleto de la misma, ya que solo regula los primeros, apartando de su reglamentación dos importantes tipos de crowdfunding, cuya relevancia a nivel económico ha sido innegable en los últimos años<sup>340</sup>. En nuestra opinión, ello provoca una

---

<sup>340</sup> Así se desprende del Preámbulo de la *Ley 5/2015*: “se establece por primera vez un régimen jurídico para las plataformas de financiación participativa, dando cobertura a las actividades comúnmente denominadas como «crowdfunding». Estas plataformas, que constituyen un novedoso mecanismo de desintermediación financiera desarrollado sobre la base de las nuevas tecnologías, han crecido de manera muy significativa en los últimos años. El «crowdfunding» es un fenómeno con diversas manifestaciones, si bien sólo se pretende regular aquí las figuras en las que prime el componente financiero de la actividad o, dicho de otro modo, en las que el inversor espera recibir una remuneración dineraria por su participación, dejando por tanto fuera del ámbito de esta norma al «crowdfunding» instrumentado mediante compraventas o donaciones”.

insuficiencia y segregación normativa cuyo resultado resulta ser, en última instancia, la inseguridad jurídica de los participantes en este tipo de operaciones, tanto los promotores de las mismas como los aportantes o inversores.

Así, la Ley entiende que solo son plataformas de financiación participativa las que ponen en contacto a promotores de proyectos que demandan fondos mediante la emisión de valores y participaciones sociales o mediante la solicitud de préstamos, con inversores u ofertantes de fondos que buscan en la inversión un rendimiento. En concreto, el artículo 46 de la *Ley 5/2015* preceptúa que no tendrán la consideración de plataformas de financiación participativa las empresas que desarrollen la actividad prevista en el apartado anterior cuando la financiación captada por los promotores sea exclusivamente a través de: a) Donaciones; b) Venta de bienes y servicios; c) Préstamos sin intereses.

Es decir, que este tipo de plataformas no entran dentro del ámbito de aplicación de la norma, obteniendo, como veremos, una menor protección que las plataformas dedicadas a las otras dos clases de crowdfunding, lo cual no hace más que acentuar el desequilibrio existente entre los diferentes modelos. Además, si con el establecimiento de un concreto régimen jurídico se ha pretendido otorgar una mayor protección al inversor, fomentando de esta forma el crowdfunding como instrumento alternativo de financiación, la norma debería haberse acompañado de medidas fiscales que supusieran un verdadero incentivo para la financiación colectiva.

El artículo 49 de la *Ley 5/2015* establece los requisitos que deben cumplir los proyectos de financiación participativa, que solo serán los dedicados a operaciones de préstamo o de participación en el capital:

- a) Estar dirigidos a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que, invirtiendo de forma profesional o no, esperan obtener un rendimiento dinerario.
- b) Realizarse por promotores, personas físicas o jurídicas, que solicitan la financiación en nombre propio.
- c) Destinar la financiación que se pretende captar exclusivamente a un proyecto concreto del promotor, que solo podrá ser de tipo empresarial, formativo o de consumo.
- d) Financiarse a través de alguna de las siguientes formas:

1. La emisión o suscripción de obligaciones, acciones ordinarias y privilegiadas u otros valores representativos de capital, cuando la misma no precise y carezca de folleto de emisión informativo al que se refieren los artículos 25 y siguientes de la *Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores* (en adelante, *Ley 24/1998*)<sup>341</sup>. En este caso, se entenderá por promotor a la sociedad que vaya a emitir los valores.

2. La emisión o suscripción de participaciones de sociedades de responsabilidad limitada, en cuyo caso se entenderá por promotor a la sociedad de responsabilidad limitada que vaya a emitir las participaciones.

3. La solicitud de préstamos, incluidos los préstamos participativos, en cuyo caso se entenderá por promotor a las personas físicas o personas jurídicas prestatarias.

Además de los proyectos, los promotores deben cumplir también, sea cual sea la modalidad de financiación participativa, una serie de requisitos de carácter general. Si se trata de personas jurídicas, deberán estar válidamente constituidas en España o en otro Estado miembro de la Unión Europea. En el caso de personas físicas, su residencia fiscal deberá estar en España o en otro Estado miembro de la Unión Europea.

Se establece también que los promotores o socios de la entidad promotora, el administrador del promotor o los miembros de su Consejo de Administración no podrán hallarse inhabilitados conforme a lo previsto en la *Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal* (en adelante, *Ley Concursal*), o normativa equivalente de otros Estados miembros de la Unión Europea, ni podrán estar cumpliendo condena por la comisión de delitos o faltas contra el patrimonio, el blanqueo de capitales, el orden socioeconómico, la Hacienda Pública y la Seguridad Social.

Los promotores no pueden tener más de un proyecto publicado simultáneamente en la misma plataforma, siendo el importe máximo de captación de fondos por proyecto de financiación participativa a través de cada una de las plataformas de financiación participativa de dos millones de euros. Ahora bien, es posible la realización de sucesivas rondas de financiación que no superen el citado importe en cómputo anual. Cuando los

---

<sup>341</sup> No nos referiremos a la citada Ley como LMV, ya que la misma ha sido reformada, siendo el vigente el *Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores*.

proyectos se dirijan exclusivamente a inversores acreditados, el importe máximo anterior podrá alcanzar los 5 millones de euros<sup>342</sup>.

Uno de los aspectos que ha suscitado mayor inseguridad a los promotores de los proyectos ha sido la determinación de cuáles son los efectos en caso de no alcanzarse la financiación solicitada por el promotor. El legislador ha querido zanjar esta cuestión estableciendo en el artículo 69.4 de la *Ley 5/2015* que en el caso de no alcanzarse el objetivo de financiación dentro del plazo temporal fijado se procederá a la devolución de las cantidades aportadas. Ahora bien, el apartado segundo del citado precepto dispone que las plataformas de financiación participativa podrán establecer en sus reglas de funcionamiento que el objetivo de financiación y el plazo máximo para su obtención puedan ser superados hasta en un 25 por ciento siempre que se informe, con carácter previo a la inversión, de tal posibilidad y de los supuestos que dan lugar a la misma.

En consecuencia, si el proyecto de crowdfunding basado en préstamos se encuentra en una plataforma que permite esta ampliación del plazo máximo, podrá mantenerse hasta el límite temporal indicado para la consecución de sus objetivos de financiación.

Además, la *Ley* permite que las plataformas de financiación participativa establezcan en sus reglas de funcionamiento que el proyecto reciba la financiación cuando se hubiere alcanzado al menos el 90 por ciento del objetivo de financiación, una vez descontada la participación en el proyecto que pudiera tener la propia plataforma, y siempre que se informe, al igual que en el caso de la ampliación de los plazos, con carácter previo a la inversión, de tal posibilidad y de los supuestos que dan lugar a la misma.

Por último, cabe destacar que los promotores serán responsables frente a los inversores de la información que proporcionen a la plataforma de financiación participativa para su publicación. Así se determina en el artículo 73 de la *Ley 5/2015*, que finalmente ha sido redactado en los citados términos, ya que en un principio, el Anteproyecto de *Ley de Financiación Empresarial* otorgaba una mayor responsabilidad a

---

<sup>342</sup> La cuestión relativa a los límites de la financiación ha sido una de las que más controversia ha generado entre los agentes implicados durante la elaboración de la *Ley 5/2015*, ya que, en el Anteproyecto de la misma, se estableció como límite máximo de captación de fondos por proyecto de financiación participativa un millón de euros. Ciertamente, la citada cifra resultaba ser excesivamente restrictiva, lo que conllevaba una desincentivación de este tipo de operaciones, por lo que finalmente se decidió ampliar durante su trámite parlamentario.

la plataforma, lo que se desprendía de los artículos 70,71 y 72 del citado Anteproyecto, y que, en nuestra opinión, suponía una mayor inseguridad jurídica para el inversor, ya que, como afirma ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA “la postura contraria hubiera ofrecido una falsa seguridad pues las PFP en la práctica no tendrían capacidad económica para responder del fracaso de los proyectos”<sup>343</sup>.

La Ley regula, en relación a los aspectos generales, las dos modalidades de crowdfunding con rendimiento de forma conjunta, para determinar posteriormente las especificidades relativas a cada uno de ellos. A las mismas nos referiremos en los siguientes epígrafes, si bien en este caso de modo separado, estableciendo qué consecuencias tributarias surgen para sendas clases de financiación participativa.

### **3.2. Prestatario persona física: El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**

Como ya se apuntó en el análisis de la modalidad de crowdfunding recompensas, aquellas aportaciones que cuenten con un carácter oneroso quedarán gravadas por el IRPF. En el caso de las recompensas no cabe duda de que la aportación puede suponer una suerte de pago a cambio de la entrega de un bien o la prestación de un servicio como contraprestación. Podría pensarse entonces que esta misma consecuencia se derivaría también de las cantidades recibidas a modo de préstamo, ya que estaríamos ante la misma hipótesis: una persona física que tiene la consideración de profesional y recibe financiación para el ejercicio de su actividad<sup>344</sup>.

Sin embargo, la tipología referida a los préstamos, pese a tener un carácter retributivo desde la perspectiva del inversor, no puede recibir el mismo tratamiento que las recompensas. Y ello porque la aportación otorgada por el inversor no supone un rendimiento de actividades económicas para el promotor del proyecto, que a la postre debe devolver esa cuantía y además los intereses pactados. La cantidad que recibe el

---

<sup>343</sup> ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA, S.: «La financiación participativa en la Ley 5/2015 de 27 de abril. Regulación del crowdfunding y crowdlending», *El Notario del siglo XXI*, N° 61, 2015, pág. 51.

<sup>344</sup> Recuérdese que incluso en aquellos casos en los que el promotor del proyecto no tuviera la condición de empresario o profesional con anterioridad al comienzo de la campaña de crowdfunding, se considera que ejerce actividades económicas, ya que este tipo de actividades empresariales se consideran iniciadas desde el momento en que se realice la adquisición de bienes o servicios, con la intención de destinarlos al desarrollo de sus actividades empresariales. Es manifiesto el interés del promotor de dedicar la cantidad recaudada al desarrollo de la actividad que promociona, siendo esta la propia esencia del crowdfunding.

promotor del proyecto de crowdfunding basado en préstamos no va a tener la consideración de renta a efectos del IRPF, ya que no constituye capacidad económica, porque una vez recibido se convierte en pasivo que ha de devolverse al inversor.

Si entendemos que el principio de capacidad económica es el criterio básico para el reparto de las cargas públicas, no puede gravarse una operación en la que no se ponga de manifiesto dicha capacidad, ya que, como afirma MARTÍN DELGADO, se trata de un principio constitucional que somete al poder al reparto de las cargas públicas, como garantía del ciudadano, por lo que si no se revela esa capacidad económica, la operación no podrá gravarse<sup>345</sup>. La misma consecuencia se deriva en relación al IRNR<sup>346</sup>.

Ahora bien, pese a que la cantidad abonada en concepto de préstamo no se considera como rendimiento de actividades económicas de la persona física que ejerce una actividad profesional, cabe preguntarse si el pago de los intereses al aportante puede constituir un gasto deducible para el promotor del proyecto, cuestión que no resulta baladí, ya que puede suponer un verdadero ahorro para el prestatario. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28.1 de la LIRPF, el rendimiento neto de las actividades económicas se determinará según las normas del IS, sin perjuicio de las normas especiales contenidas en el artículo 30 de la LIRPF para la estimación directa y en el artículo 31 para la estimación objetiva. Esta remisión genérica a las normas del IS para la determinación del rendimiento neto de actividades económicas, nos lleva al artículo 10 de la LIS, que en su apartado 3 dispone que “en el método de estimación directa, la base imponible se calculará, corrigiendo, mediante la aplicación de los preceptos establecidos en esta ley, el resultado contable determinado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas”<sup>347</sup>.

---

<sup>345</sup> MARTÍN DELGADO, J.M.: «El control constitucional del principio de capacidad...», *op.cit.* pág. 1579.

<sup>346</sup> En este sentido se han pronunciado SANZ GÓMEZ Y LUCAS DURÁN, que entienden que si la obtención de recursos tiene naturaleza de deuda no existiría propiamente renta gravable en relación con las aportaciones recibidas toda vez que, aunque se integran en el patrimonio de la persona física receptora, se haría en concepto de préstamo que ha de ser reintegrado en un momento posterior, en SANZ GÓMEZ, R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias...», *op.cit.* pág. 37.

<sup>347</sup> Entendemos que en la mayoría de los casos el promotor calculará los rendimientos de actividades económicas por el método de estimación directa, tal y como se expuso en el análisis de la modalidad de recompensas.



Por lo tanto, podrán deducirse los gastos financieros siempre que se cumplan las condiciones que establece la Ley. El *Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad* (en adelante PGC), dispone, dentro del Grupo 6, como gastos financieros, los intereses de deudas. Es decir, se determina que la empresa puede contabilizar el importe de la contraprestación devengada en el ejercicio derivada de la utilización de capitales ajenos. Se trata de intereses de los préstamos recibidos y de cualquier otra deuda pendiente de amortizar, cualquiera que sea la forma en la que se instrumenten esos intereses.

Ahora bien, tal y como ha expresado la DGT en numerosas ocasiones, la deducibilidad de los gastos está condicionada por el principio de su correlación con los ingresos, de tal suerte que aquellos respecto de los que se acredite que se han ocasionado en el ejercicio de la actividad, que sean necesarios para la obtención de los ingresos, serán deducibles, en los términos previstos en los preceptos legales antes señalados, mientras que cuando no exista esa vinculación o no se probase suficientemente no podrían considerarse como fiscalmente deducibles de la actividad económica.<sup>348</sup> Esto nos lleva a determinar si estamos en presencia de un gasto financiero que pueda ser considerado como gasto deducible en el IRPF.

La deducibilidad de los gastos financieros en las actividades económicas deriva de la condición de elemento afecto a la actividad de la deuda, es decir, de que el pasivo sea necesario para la obtención de los rendimientos, y no cabe duda de que las aportaciones realizadas y el consecuente pago de los intereses, resultan imprescindibles para la realización de tal actividad. A mayor abundamiento, sobre la cuestión concreta de la deducibilidad de los intereses de préstamos destinados a la financiación de un negocio cuya actividad es ejercida por una persona física, afirma la DGT que si se cumple el requisito de la correlación con los ingresos, así como los límites cuantitativos establecidos en el artículo 20 de la LIS, los mismos podrán deducirse en el IRPF<sup>349</sup>.

---

<sup>348</sup> Consultas Vinculantes de la DGT V2371-15 de 28 de julio de 2015; V1202-12 de 31 de mayo de 2012; V1008-12 de 9 de mayo de 2012; V1625-11 de 24 de junio de 2011; V1712-09 de 17 de julio de 2009; V1247-07 de 15 de junio de 2007.

<sup>349</sup> En la Consulta Vinculante de la DGT de 28 de julio de 2015, se plantea la problemática de la deducibilidad de los gastos por un consultante que ejerce la actividad de notario, actividad sometida al régimen de estimación directa de determinación del rendimiento de la actividad económica, y tiene contratados varios préstamos con entidades financieras, que se destinan a la adquisición de su vivienda habitual, a la adquisición de fondos de entidades financieras, cuya naturaleza no queda precisada en la

Puede concluirse, teniendo en cuenta la doctrina administrativa analizada, que los promotores (personas físicas) de proyectos de crowdfunding financiados mediante la modalidad de préstamos, pueden deducir los intereses derivados de dicho préstamo en el IRPF, ya que estos gastos son imprescindibles para la propia puesta en marcha y realización de la actividad.

Por último resulta necesaria la referencia a la obligación del promotor de realizar la retención pertinente de los intereses que constituyen un rendimiento de capital mobiliario para el inversor persona física. Tal obligación corresponde al prestatario (siempre que el mismo sea empresario o profesional, porque en caso contrario no tendría obligación de realizar retención) y no a la plataforma de crowdlending, ya que, como se determinó en el análisis correspondiente a las relaciones entre los sujetos implicados, la plataforma se limita a realizar una mediación de pago, y por lo tanto no es la que satisface las rentas<sup>350</sup>. Así lo afirma la DGT en su consulta de 16 de febrero de 2015: “podrá considerarse que la consultante realiza una simple mediación de pago y, en consecuencia, no satisface las rentas, cuando el prestatario identifique precisa y claramente al perceptor cesionario (lo cual no puede deducirse de la información facilitada en la medida en que en la misma no se detalla si se realiza o no la notificación al prestatario del nuevo titular de los derechos económicos), cuantifique el rendimiento y lo ponga a disposición de la consultante para su pago a este último”<sup>351</sup>.

---

consulta, y a su actividad económica. La cuestión que se aborda es la consideración como gastos deducibles de la actividad económica de la notaría de los intereses correspondientes a los distintos préstamos. Intereses que pueden considerarse como gastos deducibles en el caso de líneas de crédito destinadas a financiar el negocio y a otras finalidades. Concluye la DGT confirmando la deducibilidad de los intereses: “En caso de líneas de crédito destinadas conjuntamente a financiar el negocio y a otras finalidades, sólo pueden considerarse como gastos deducibles los intereses que correspondan a la parte prestada destinada al negocio”. Así, los considera gastos deducibles por la correlación de los mismos con los ingresos.

<sup>350</sup> El artículo 76 del RIRPF preceptúa que “No se considerará que una persona o entidad satisface rentas cuando se limite a efectuar una simple mediación de pago”.

<sup>351</sup> Consulta Vinculante de la DGT V0593-15, de 16 de febrero de 2015. La misma orientación puede desprenderse de una contestación anterior, efectuada por la Dirección General de Tributos de fecha 19 de diciembre de 1989, en relación con la obligación de practicar retención sobre intereses procedentes de un crédito cedido a terceros por la propia entidad financiera cedente. En dicha contestación se señala que “... la notificación de la cesión al deudor cedido por parte del acreedor cedente, siempre y cuando incluya la identificación del cesionario, supone el establecimiento de una relación obligatoria en la que el cedido es, sin ninguna duda, quien ha de satisfacer los rendimientos del capital mobiliario y quien, de acuerdo con la normativa citada anteriormente, debe practicar la oportuna retención a cuenta. En este sentido, la intervención de la entidad financiera cedente cuando se limite a una simple mediación en el pago de los rendimientos del capital mobiliario en nombre y por cuenta del deudor cedido, no llevará aparejada la obligación de practicar retención a cuenta”.

En cuanto al tipo de retención, el mismo se ha visto reducido en los últimos años, siendo el porcentaje de retención para el año 2016 de un 19 por ciento. El mismo porcentaje de retención es de aplicación en los casos en los que el inversor sea una persona jurídica<sup>352</sup>.

### **3.3. Promotor persona jurídica: El Impuesto sobre Sociedades**

La tributación de aquellas personas jurídicas que se financian a través de una campaña de crowdfunding basado en préstamos implica las mismas obligaciones que surgen para otras sociedades que se financian con préstamos tradicionales, si bien cuentan con la peculiaridad de que, en lugar de un solo prestamista, son varios los inversores que aportan sus fondos.

De forma análoga a lo que se examinó en relación a las personas físicas, no puede establecerse la aportación como un ingreso, ya que realmente el importe de lo obtenido a través de la campaña de crowdfunding aparece en el pasivo del balance de la empresa que solicita la financiación, pues las cantidades otorgadas deben devolverse. Ese pasivo se irá reduciendo a medida que la sociedad reembolse las cuotas pactadas, desapareciendo del balance dicha partida una vez abonadas la totalidad de las cuotas. Por ello las aportaciones no tienen naturaleza de ingreso a efectos de su valoración en la base imponible, por lo que no se originan consecuencias en la tributación de su beneficio.

En cuanto a los gastos que pueden ser deducibles para la sociedad, es evidente que si la LIRPF se remite a la LIS para la determinación de la deducibilidad de los gastos y con base en los artículos 10 y siguientes del citado texto legal concluimos que los intereses constituían gastos deducibles en el IRPF, debemos confirmar la deducibilidad de los mismos en el IS<sup>353</sup>.

---

<sup>352</sup> Así lo dispone el *Real Decreto-ley 9/2015 de 10 de julio, de medidas urgentes para reducir la carga tributaria soportada por los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras medidas de carácter económico*.

<sup>353</sup> Así lo hace la DGT en su Consulta Vinculante de 22 de julio de 1999. En la misma, se determina si un préstamo retribuido a un interés sobre los beneficios de la prestataria, filial de la prestamista, y por tiempo indefinido, debe calificarse fiscalmente como préstamo y si el pago de los intereses es deducible para la prestataria. La DGT entiende que en este caso no se trata de una cesión de capitales ajenos sino una cesión de capitales propios. Siendo así la calificación del principal, la retribución satisfecha por la filial no es gasto deducible a efectos del IS, pues representa una retribución de fondos propios. A sensu contrario, hemos de

Sin ánimo de ser exhaustivos, ha de recordarse la necesidad de correspondencia entre los gastos y los ingresos, debiendo los primeros ser imprescindibles para la consecución de los segundos, y estar justificados adecuadamente. En referencia específica al prestatario persona jurídica resulta ilustrativa la Sentencia del Tribunal Supremo de 9 de julio de 2015 que sobre la deducibilidad de los intereses de un préstamo otorgado a una sociedad establece que los mismos no pueden ser deducibles “puesto que los gastos por intereses del préstamo que se pretender deducir no guardan relación con los ingresos de la actividad empresarial, ni siquiera concebidas en sentido amplio, pues tales gastos financieros no derivan en modo alguno o son necesarios para la obtención de tales ingresos”<sup>354</sup>. En el crowdfunding basado en préstamos, como ya se afirmó, la cantidad aportada por el inversor es imprescindible para una efectiva realización de la actividad económica, por lo que el nexo de causalidad entre el ingreso y el gasto derivado del pago de los intereses del préstamo se infiere, a nuestro entender, incuestionable, por lo que tanto el promotor persona física como jurídica podrá deducir tal gasto.

La sociedad en todo caso estaría obligada a practicar las retenciones del 19 por ciento tanto a prestamistas personas físicas como jurídicas, ya que se encuentra dentro de los obligados a retener o ingresar a cuenta con carácter general. En concreto, los artículos 62.1 del RIS y 76.1.a) del RIRPF disponen que, con carácter general, estarán obligados a retener o ingresar a cuenta, en cuanto satisfagan rentas sometidas a esta obligación, entre otros: las personas jurídicas y demás entidades, incluidas las comunidades de propietarios y las entidades en régimen de atribución de rentas. Se considera, al igual que en el caso del promotor persona física, que la plataforma ejerce una mera mediación, por lo que la retención debe ser practicada por la sociedad prestataria.

Por último, resulta imprescindible la referencia a la posibilidad que tiene el promotor persona jurídica de aplicar las bonificaciones (por rentas obtenidas en Ceuta y Melilla o por prestación de servicios públicos locales) y las deducciones y beneficios fiscales que se recogen en la LIS, y que se consideraron, detenidamente, en el análisis del crowdfunding basado en donaciones. Las mismas comprenden beneficios que son

---

entender que si la sociedad prestataria no es filial de la prestamista, sí deben calificarse como gasto deducible.

<sup>354</sup> En el mismo sentido, Sentencia de la Audiencia Nacional de 6 de marzo de 2014.

aplicables en el crowdfunding basado en préstamos, siempre que se cumplan los requisitos establecidos: Deducción por actividades de investigación y desarrollo, deducción por actividades de innovación tecnológica, deducción por inversiones en producciones cinematográficas, series audiovisuales y espectáculos en vivo de artes escénicas y musicales, deducciones por creación de empleo o la deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad.

## **4. CROWDFUNDING BASADO EN PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL**

### **4.1. Requisitos aplicables a las acciones, participaciones u otros valores representativos de capital y obligaciones**

En relación a esta modalidad, deben tenerse en consideración los preceptos de la *Ley 5/2015* que tienen como objetivo específico el crowdfunding basado en participación en el capital.

El artículo 50 de la *Ley 5/2015* dispone que son proyectos de financiación participativa de este tipo los que se instrumenten a través de:

a) La emisión o suscripción de obligaciones, acciones ordinarias y privilegiadas u otros valores representativos de capital, cuando la misma no precise y carezca de folleto de emisión informativo al que se refieren los artículos 25 y siguientes de la *Ley 24/1988*. En este caso, se entenderá por promotor a la sociedad que vaya a emitir los valores.

b) La emisión o suscripción de participaciones de sociedades de responsabilidad limitada, en cuyo caso se entenderá por promotor a la sociedad de responsabilidad limitada que vaya a emitir las participaciones.

Por lo tanto puede afirmarse que el crowdfunding basado en participación en el capital entra dentro del ámbito de aplicación de la Ley, debiendo los agentes implicados (promotor, inversor y plataforma) actuar conforme a lo establecido en la misma<sup>355</sup>.

---

<sup>355</sup> El emisor debe otorgar cierta información: a) Descripción de la sociedad, de sus órganos sociales y del plan de actividades; b) Identidad y currículum vitae de los administradores y directores; c) Denominación social, domicilio social, dirección del dominio de Internet y número de registro del emisor; d) Forma de

En el caso de la emisión o suscripción de acciones, participaciones sociales u otros valores representativos de capital, deberán constar los Estatutos sociales. Los mismos deben regular determinados derechos de los socios, a saber: Reconocer el derecho de asistencia a la junta por medios telemáticos, reconocer el derecho de representación en la junta general por cualquier persona y establecer que los pactos parasociales que tengan por objeto el ejercicio del derecho de voto en las juntas generales o que incidan de algún modo en la transmisibilidad de las acciones, participaciones sociales u otros valores representativos de capital habrán de ser comunicados inmediatamente a la propia sociedad y por ésta al resto de socios.

El artículo 79 de la *Ley 5/2015* preceptúa asimismo que ha de publicarse determinada información sobre la oferta de valores: a) Descripción del tipo y la clase de los valores ofertados y, de existir, el código de identificación del valor; b) Una breve descripción de las características esenciales y los riesgos asociados con la inversión en los valores de que se trate; c) Indicación de si los valores están representados en forma de títulos o de anotaciones en cuenta. En el primer caso se señalará la denominación de la entidad custodia. En el último caso se señalará el nombre y la dirección de la entidad responsable de la llevanza de las anotaciones correspondientes. En ambos casos se indicarán las tarifas aplicables a estos servicios; d) Descripción de los derechos vinculados a los valores y su forma de ejercicio, incluida cualquier limitación de esos derechos. Se incluirá información sobre la amortización y remuneración de los valores o su forma de cálculo cuando no sea posible publicarla con anterioridad, pactos de recompra y limitaciones a la venta; e) En su caso, las garantías aportadas.

Por último, y de forma similar a lo que la Ley disponía en el caso de los préstamos, en relación con la idoneidad de los valores emitidos se establece que los mismos quedarán sometidos al régimen jurídico que les resulte de aplicación y, en su caso, a lo previsto en la *Ley 24/1988*, y en el texto refundido de la *Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio* (en adelante, LSC).

---

organización social; e) Número de empleados; f) Descripción de la situación financiera; g) Estructura del capital social y endeudamiento.

Por lo demás, las operaciones articuladas a través de esta figura, quedan sometidas a lo dispuesto en la normativa reguladora de las sociedades, tal y como se ha advertido anteriormente.

## **4.2. Promotor persona física**

Una vez determinado, como se indicó en el capítulo anterior, que la naturaleza jurídica de las operaciones de crowdfunding basado en participación en el capital es la de las cuentas en participación, pasaremos a analizar las consecuencias que este tipo de actuaciones tienen en el ámbito tributario.

Como se señaló, constitución de la cuenta en participación no crea una nueva persona jurídica, sino que es el gestor el que realiza las operaciones pertinentes, por lo que será este el sujeto pasivo en el ámbito de la fiscalidad directa. El promotor puede ser una persona física o una persona jurídica, ya que, como se ha advertido, el requisito de los gestores es que los mismos tengan la consideración de comerciantes, por lo que, en principio, nada obsta a que los promotores de este tipo de proyectos sean personas físicas. Sin embargo, es necesario poner de manifiesto que la práctica totalidad de las operaciones de crowdfunding basado en aportaciones de capital tienen como promotora del proyecto a una persona jurídica, por lo que en el análisis de sus consecuencias fiscales hemos de centrarnos en los impuestos que gravan a las sociedades<sup>356</sup>.

## **4.3. Promotor persona jurídica**

### *4.3.1. Imposición directa: El Impuesto sobre Sociedades*

Las aportaciones realizadas por los inversores en esta tipología de crowdfunding otorgan a los mismos la condición de socios por el título que corresponda (acciones, participaciones...). Desde el punto de vista contable, la participación del partícipe no gestor tiene la condición de activo financiero derivado del endeudamiento, de

---

<sup>356</sup> Tras un exhaustivo análisis de las principales plataformas nacionales e internacionales que llevan a cabo procesos de participación en el capital ha de ponerse de manifiesto que en la práctica totalidad de los proyectos el promotor es una empresa, si bien en la mayoría de los casos suelen ser start-ups. Las plataformas consultadas han sido las siguientes: Crowdcube, EquityNet, Indiegogo, AngelList, FundedByMe, Crowdfunder, StartupValley, SeedUps Canada, CircleUp, PeerRealty, Fundable, EarlyShares, Wefunder, Bestaker, Creontuproyecto, SociosInversores.

acuerdo con la Norma de Registro y Valoración 9.<sup>a</sup>, registrándose en cuentas del grupo 4 de la quinta parte del PGC y no como una participación en capital.

Como ha afirmado la DGT “Teniendo en cuenta esta consideración, en el ámbito fiscal, debe entenderse que la participación del partícipe no gestor en las operaciones del partícipe gestor constituye una forma de financiación a este último, de manera que, no estando calificada dicha financiación como un instrumento de patrimonio, la alternativa es su calificación como endeudamiento, tal y como dispone la normativa contable”<sup>357</sup>.

Por esta razón, de forma similar a lo que ocurría en el caso de la modalidad de préstamos, como la aportación no tiene naturaleza de ingreso, no se tendrá en cuenta para la tributación de su beneficio en la determinación de la base imponible<sup>358</sup>.

Sin embargo, sí que cobra relevancia en relación con el IS, la posibilidad de deducir las cantidades abonadas a los aportantes en concepto de dividendos o beneficios por sus aportaciones. Esta cuestión tiene una considerable importancia práctica, ya que la cuantía para el promotor puede no resultar exigua<sup>359</sup>.

---

<sup>357</sup> Criterios Interpretativos de la DGT. *Resolución de 16 de julio de 2012, en relación con la limitación en la deducibilidad de gastos financieros en el Impuesto sobre Sociedades* (BOE 17/7/2012).

<sup>358</sup> Así lo estiman también SANZ GÓMEZ Y LUCAS DURÁN cuando expresan que “es preciso indicar que si bien en los proyectos del tipo *debt-based crowdfunding* o *equity crowdfunding* las cantidades aportadas a los proyectos de financiación colectiva no computarán como ingresos a los efectos de los rendimientos de actividades económicas, como se ha indicado previamente, debe considerarse la deducibilidad respecto de tal tipo de rendimientos de los pagos realizados a los aportantes en concepto de intereses o distribuciones de beneficios”, en SANZ GÓMEZ R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias...», *op.cit.* pág. 40.

<sup>359</sup> El vaivén legislativo respecto de la deducibilidad o no de los gastos ha sido una constante en las últimas décadas. La Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, establecía expresamente en su artículo 14 que no eran deducibles “las participaciones en beneficios por cualquier otro concepto distinto de la contraprestación de servicios personales a que se refiere el artículo anterior de esta ley, incluso el de los partícipes en cuentas”. Posteriormente, la Ley 14/1985, de 29 de mayo, de Régimen Fiscal de Determinados Activos Financieros, calificó tanto en el IRPF como en el IS, la retribución satisfecha como rendimiento de capital mobiliario, lo que supuso que la remuneración satisfecha por el gestor al partícipe se considerase como gasto deducible. Pero la Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, eliminó la referencia a las cuentas en participación de la Ley 14/1985, por lo que de nuevo los gastos volvían a considerarse como no deducibles. No fue hasta el año 1995, con la aprobación de la Ley 43/1995, del Impuesto sobre Sociedades, cuando se dispuso que, como la base imponible en el IS debe calcularse de acuerdo con el resultado contable, y al no hacer referencia alguna al contrato de cuenta en participación, el gasto derivado de la contraprestación satisfecha al partícipe, debía ser deducible. Además, la citada LIS modificó la ley 18/1991, estableciendo que la contraprestación debe considerarse como rendimiento de capital mobiliario derivado de la cesión a terceros de capitales propios, por lo que correlativamente el gasto para el gestor ha de ser deducible. Esta consideración es la que se ha mantenido en las posteriores Leyes del IRPF aprobadas, por lo que en la actualidad el gasto se considera deducible.



En este caso, la retribución que satisface el gestor al partícipe en el supuesto de que se obtengan beneficios es un gasto deducible para el primero, ya que, como ha establecido la DGT en su Consulta Vinculante de 18 de enero de 2011 “todo gasto contable será gasto fiscalmente deducible, a efectos del Impuesto sobre Sociedades, siempre que cumpla las condiciones legalmente establecidas, en términos de inscripción contable, imputación con arreglo a devengo, correlación de ingresos y gastos y justificación documental, siempre que no tenga la consideración de gasto fiscalmente no deducible por aplicación de algún precepto específico establecido en el TRLIS. El TRLIS no contiene ningún precepto relativo a las cuentas en participación, por lo que las rentas, positivas o negativas, derivadas del negocio en participación deberán determinarse de acuerdo con lo establecido en la normativa mercantil”<sup>360</sup>.

Por lo tanto, resulta imprescindible acudir a las normas contables, ya que, en definitiva, la base imponible del IS se calcula a partir del resultado contable, definido este de acuerdo con los preceptos que lo configuran, y corrigiéndolo, en su caso, del modo previsto en la LIS. Ello significa que si la LIS no establece corrección alguna a una renta contabilizada, su tratamiento tributario coincidirá con el contable, y ello incluye a los gastos deducibles. De tal manera que, como la LIS no contiene una referencia expresa al contrato de cuentas en participación, la incidencia tributaria en el IS de las rentas positivas y negativas que deriven del mismo, será la que resulte de su régimen mercantil y contable<sup>361</sup>.

A efectos contables, el partícipe gestor contabilizará como gasto el beneficio que corresponda a los partícipes no gestores en los términos señalados en el PGC, en concreto, resulta válida la cuenta “6510 Beneficio transferido”. Por tanto, de acuerdo con lo

---

<sup>360</sup> Consulta Vinculante de la DGT V0069-11 de 18 de enero de 2011. En el mismo sentido, Consulta Vinculante de la DGT V1829-08 de 13 octubre de 2008. La misma deducibilidad puede sostenerse en el caso de que el gestor fuera un comerciante persona física (muy reducidos en la práctica), tal y como se afirma en la Resolución del Departamento de Hacienda y Finanzas de Vizcaya de 18 de febrero de 2008: “a efectos contables, el partícipe gestor debe contabilizar como gasto el beneficio que corresponda a los partícipes no gestores en los términos señalados en el Plan General de Contabilidad. Por lo que la retribución que la partícipe gestora transfiera a la no gestora tendrá para ella la consideración de gasto deducible de su rendimiento íntegro de la actividad”.

<sup>361</sup> La mención a las cuentas en participación no se realizaba en el anterior *Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades*, ni tampoco en la actual LIS.

señalado, a efectos del IS, la retribución que la entidad consultante, como partícipe gestor, transfiera al partícipe no gestor, tendrá la consideración de gasto deducible.

En consecuencia, como afirma la DGT en la resolución señalada, a efectos del IS, la retribución que la entidad consultante, como partícipe gestor, transfiera al partícipe no gestor, tendrá la consideración de gasto fiscalmente deducible en el ejercicio de su devengo. Así, el promotor del proyecto de crowdfunding basado en participación en el capital podrá deducir aquellas cantidades que abone a los inversores de su proyecto en concepto de beneficios<sup>362</sup>.

Las rentas que abona el gestor al partícipe, tienen la consideración de rendimiento del capital mobiliario, y están sujetas a retención a cuenta, con el tipo del 19 por ciento, que debe practicar e ingresar el gestor.<sup>363</sup> En cuanto al momento de practicar retención, el gestor deberá realizarla cuando los rendimientos resulten exigibles, o en el momento de su pago o entrega, si fuera anterior (artículo 65.1 del RIS). Como indica CLEMENTE CLEMENTE, procede retener en las entregas del gestor al partícipe, realizadas antes de la terminación del contrato, a cuenta de su participación en beneficios<sup>364</sup>. Así lo ha indicado la DGT en su Consulta Vinculante de 19 de mayo de 2010 “es en el momento de producirse la liquidación del contrato de cuentas en participación cuando cabe considerar que nace para el retenedor la obligación de practicar la correspondiente retención, y ello con independencia de que el cobro efectivo por parte del partícipe no gestor se posponga total o parcialmente a un momento posterior”<sup>365</sup>. Es decir, si el pago

---

<sup>362</sup> Hay que recordar que tal criterio de deducibilidad no ha sido inmutable, ya que desde el año 1991 al año 1995, este tipo de gastos se consideraron como no deducibles. En concreto, la *Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, modificó el artículo 1 de la *Ley 14/1985, de Régimen Fiscal de Determinados Activos Financieros*, y suprimió del texto la referencia que el mismo contenía a «las contraprestaciones obtenidas por los partícipes no gestores en las cuentas en participación», que contemplaba el reparto de beneficios a los socios partícipes como gasto deducible. Así, tanto en el caso de que el gestor fuera persona física como jurídica, la retribución del partícipe no gestor se consideraba retribución de fondos propios, no teniendo por tanto carácter de gasto deducible para el socio gestor quien, en compensación, tenía derecho a deducción por doble imposición. A partir del año 1995, con la *Ley 43/1995, del Impuesto sobre Sociedades*, fue restablecido el planteamiento tradicional que considera dicha retribución como rendimiento del capital mobiliario cedido a un tercero, remunerativo de capitales ajenos y, por tanto, gasto fiscalmente deducible para el socio gestor, quien pagará al cuenta partícipe capitalista practicando la oportuna retención.

<sup>363</sup> El artículo 62.1 del RIS dispone que deben practicar la retención tanto las personas jurídicas como los contribuyentes por el IRPF que ejerzan actividades económicas, cuando satisfagan rentas en el ejercicio de sus actividades. Por lo tanto, sea cuál sea el carácter del sujeto gestor, deberá practicar tales retenciones.

<sup>364</sup> CLEMENTE CLEMENTE, V.: « El contrato de cuenta en participación... », *op.cit.*..pág. 111-112.

<sup>365</sup> Consulta vinculante de la DGT V1048-10 de 19 mayo de 2010.

se produce en un momento anterior a la terminación, la retención se realizará en ese momento, pero si el pago se pospone a un momento posterior a la terminación del contrato, entonces deberá producirse con la liquidación del contrato de cuentas en participación.

Por último, y aunque ya se ha reiterado en el análisis de las diferentes tipologías de crowdfunding, no podemos dejar de referirnos a la posibilidad que tiene el promotor persona jurídica de aplicar las bonificaciones y las deducciones que se recogen en la LIS, algunas de ellas directamente relacionadas con el crowdfunding basado en participación en el capital y que pueden resultar muy beneficiosas para el promotor: Deducción por actividades de investigación y desarrollo, deducción por inversiones en producciones cinematográficas, series audiovisuales y espectáculos en vivo de artes escénicas y musicales, deducciones por creación de empleo o la deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad.

#### *4.3.2. Imposición indirecta: El Impuesto sobre el Valor Añadido*

En relación a la fiscalidad indirecta, resulta necesario el análisis, en primer lugar, del IVA, que además ha de disgregarse según la operación realizada por el promotor sea hacia el interior de la cuenta en participación, es decir, con respecto a los socios partícipes o sea hacia el exterior, en sus relaciones con terceros ajenos a la sociedad. Al igual que en el IS, hay que tener en cuenta que, toda vez que no existe explotación en común sino que la misma sigue llevándose a cabo íntegramente por el partícipe-gestor como único titular jurídico de los bienes y derechos integrantes de la misma, debe considerarse también a efectos del IVA que el promotor del proyecto es el único titular del negocio en cuestión.

Además, como se ha advertido previamente, el gestor de las cuentas en participación debe ser comerciante (ya se trate de persona física o jurídica, aunque en este tipo de crowdfunding sea casi siempre de las segundas). Por ello, las entregas de bienes y servicios afectas a la actividad desarrollada por el gestor entran, en principio, dentro del ámbito de aplicación del IVA (artículo 4 LIVA).

Ahora bien, cabe preguntarse si, en concreto, quedan sujetas a este impuesto las entregas dinero por el promotor del proyecto de crowdfunding al inversor, ya sea en el momento de liquidación del contrato, o en las rendiciones de cuentas que se realicen periódicamente. Hay que tener en cuenta que se trata de una actuación del socio gestor al interior de la participación, que supone la contraprestación o pago que se deriva del propio objeto de la sociedad constituida entre el gestor y los partícipes, por lo que, sin duda, ha de contemplarse como un supuesto de no sujeción en el IVA (artículo 7.12 de la LIVA).

Esta no sujeción se produce siempre y cuando la contraprestación o pago consista en una cantidad dineraria, ya que, el propio TJUE, en su Sentencia de 19 de abril de 2007 ha establecido que quedarán sujetas las operaciones en las que la contraprestación no sea dineraria<sup>366</sup>.

La DGT se ha pronunciado sobre la aplicación de la citada norma al supuesto de las cuentas en participación, aduciendo que “Del precepto anterior se deduce, que las cantidades que se perciban como contraprestación o pago por la aportación de un capital a una cuenta en participación con otra persona, no están sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido. Asimismo, la liquidación al partícipe no gestor de su cuenta de liquidación, en cuanto dicha liquidación no suponga entrega de bienes o prestación de servicios alguna, sino únicamente el reparto de los resultados en efectivo conforme a lo dispuesto en el contrato de cuenta en participación, no supone la existencia de ninguna operación sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido”<sup>367</sup>.

En este sentido, afirma CLEMENTE CLEMENTE que “Es el gestor, y no el contrato, quien realiza la actividad económica en cuyo seno las partes pactaron el contrato de cuenta en participación. Y como esta actividad económica es realizada por el gestor en su propio nombre y derecho, con su propio patrimonio, resultará éste en general sujeto pasivo del IVA. En defecto de «personificación» de la cuenta en participación, no cabe

---

<sup>366</sup> Sentencia del TJUE de 19 de abril de 2007(Asunto C-455/05, Velvet & Steel Immobilien und Handels GMBH).

<sup>367</sup> Consulta Vinculante de la DGT V2736-2010 de 17 diciembre 2010. En el mismo sentido se manifiesta la DGT en su Consulta Vinculante V1829-08 de 13 de octubre de 2008, en la que expresa claramente que “Tampoco será contraprestación de operación sujeta al Impuesto, la atribución y pago por el gestor de parte de los beneficios obtenidos por el cuentapartícipe por su firma en el contrato de participación en el negocio de inversión, tal como lo define la consultante, cuando esta atribución consistiera en dinero”.

entender que el gestor efectúe entrega de bienes ni prestación de servicios alguna a la cuenta en participación que pudiera estar sujeta al IVA<sup>368</sup>.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, puede afirmarse que las entregas de dinero que realiza el promotor del proyecto a los inversores como reparto de los beneficios que pudieran derivarse el éxito del proyecto de crowdfunding, no están sujetas a IVA. Sin embargo, y como hemos apuntado, el promotor puede quedar gravado por este impuesto en las operaciones que el mismo realice con terceros ajenos a la cuenta en participación, ya que el mismo ostenta la cualidad de dueño del negocio, por lo que, conforme al régimen general del impuesto o los regímenes especiales aplicables, deberá repercutir el IVA a la parte obligada a soportarlo, y cumplimentar las obligaciones sustantivas de repercusión, pagos, cobros y liquidaciones, y las adjetivas de presentación de declaraciones, facturación, obligaciones censales, etc.

En conclusión, el promotor del proyecto de crowdfunding basado en participación en el capital no quedará sujeto al IVA en las operaciones interiores de reparto del beneficio correspondiente a los inversores, pero sí deberá tributar por el IVA en sus operaciones con terceros como comerciante, por lo que habrá de realizar todas las obligaciones materiales y formales correspondientes a tales operaciones.

## **5. OTRAS FIGURAS IMPOSITIVAS QUE PUEDEN GRAVAR AL PROMOTOR DEL PROYECTO DE CROWDFUNDING**

### **5.1. El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados**

#### *5.1.1. Transmisiones Patrimoniales Onerosas*

En el ámbito de la fiscalidad indirecta, aunque con escasa repercusión en la práctica, resulta necesaria la alusión al gravamen que, en relación con el ITPAJD, va a tener que soportar el promotor de un proyecto de crowdfunding.

---

<sup>368</sup>CLEMENTE CLEMENTE, V.: « El contrato de cuenta en participación...», *op.cit.* pág. 116.

En las operaciones de crowdfunding recompensas, si la aportación realizada no consiste en una cantidad dineraria, sino en un bien, y el promotor no tiene la consideración de empresario o profesional, el adquirente del bien, en este caso el promotor, quedará sometido al ITPAJD. Así, si se realiza por ejemplo una aportación de un bien inmueble en las circunstancias mencionadas, la operación estará sujeta a TPO. Ahora bien, tal y como expresa el párrafo segundo del artículo 4.Cuatro de la LIVA: “se exceptúan de lo dispuesto en el párrafo anterior las entregas y arrendamientos de bienes inmuebles, así como la constitución o transmisión de derechos reales de goce o disfrute que recaigan sobre los mismos, cuando estén exentos del impuesto”<sup>369</sup>. Según este precepto, las entregas o arrendamientos de bienes inmuebles sí están sujetas a IVA pero exentas. Nos referimos a segundas o ulteriores entregas de bienes inmuebles, que son las que, en la práctica habitual del crowdfunding podrían realizar los aportantes particulares. Sin embargo, resulta necesario señalar que estos supuestos son muy infrecuentes, ya que, tal y como se expuso, los promotores de proyectos de crowdfunding suelen tener, en la mayoría de las ocasiones, por las propias características del mecanismo del crowdfunding, condición de empresarios o profesionales, sobre todo en la modalidad de crowdfunding recompensas, por lo que el análisis de esta figura impositiva se realizará de forma sucinta.

En estos atípicos casos, estarán sometidas a TPO las operaciones sobre bienes y derechos que estuvieran situados, pudieran ejercitarse o hubieran de cumplirse en territorio español. Incluso estarán sujetas las transmisiones que, aun realizándose en territorio extranjero, tengan por contribuyente a un sujeto residente en España, excepto cuando el objeto de la operación tenga como objeto un bien inmueble situado fuera del territorio español.

En los supuestos de transmisiones de bienes inmuebles, el tipo impositivo aplicable será el que haya sido aprobado por la Comunidad Autónoma de que se trate, ya

---

<sup>369</sup> En los mismos términos se redacta el artículo 7.5 del Texto Refundido del ITPAJD que establece que “no estarán sujetas al concepto de transmisiones patrimoniales onerosas, regulado en el presente Título, las operaciones enumeradas anteriormente cuando sean realizadas por empresarios o profesionales en el ejercicio de su actividad empresarial o profesional y, en cualquier caso, cuando constituyan entregas de bienes o prestaciones de servicios sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido”. Y su párrafo segundo vuelve a disponer, en consonancia con la LIVA que “no obstante, quedarán sujetas a dicho concepto impositivo las entregas o arrendamientos de bienes inmuebles, así como la constitución y transmisión de derechos reales de uso y disfrute que recaigan sobre los mismos, cuando gocen de exención en el Impuesto sobre el Valor Añadido”.

que el ITPAJD es un impuesto cedido (artículo 49.1.a) de la *Ley 22/2009*). Si la Comunidad Autónoma no hubiese aprobado el tipo o no hubiese asumido esa competencia, se aplicará un tipo de gravamen del 6 por ciento<sup>370</sup>.

El ITPAJD tiene también incidencia en el crowdfunding basado en préstamos, en aquellos casos en los que el prestamista sea un particular. Esta circunstancia se cumple en la mayoría de las operaciones realizadas en el seno de esta modalidad de crowdfunding, ya que su esencia radica en la posibilidad de financiación mediante las aportaciones de un número mayor o menor de inversores particulares, siendo además el objeto del préstamo una cantidad económica<sup>371</sup>. El artículo 7.1.b) del TRLITPAJD establece que cuando el prestamista es un particular, la constitución de préstamos está sujeta al ITP, en su modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas. Y es que, como es sabido, la onerosidad representa un factor esencial en la realización del hecho imponible, de tal forma que sólo quedan sujetas las transmisiones en que medie precio o contraprestación, lo que en este caso se cumple en forma de intereses.

El sujeto pasivo es el prestatario, es decir, el promotor del proyecto de crowdfunding, tal y como preceptúa el artículo 8.d) del TRLITPAJD, que deberá presentar la declaración del impuesto<sup>372</sup>. Sin embargo, pese a estar sujeto a esta obligación, la constitución de préstamos se declara exenta por el artículo 45.I.B.15 del TRLITPAJD, que dispone que están exentos: “Los depósitos en efectivo y los préstamos, cualquiera que sea la forma en que se instrumenten, incluso los representados por pagarés, bonos, obligaciones y títulos análogos. La exención se extenderá a la transmisión posterior de los títulos que documenten el depósito o el préstamo, así como el gravamen sobre actos jurídicos documentados que recae sobre pagarés, bonos, obligaciones y demás títulos análogos emitidos en serie, por plazo no superior a dieciocho meses, representativos de capitales ajenos por los que se satisfaga una contraprestación por diferencia entre el importe satisfecho en la emisión y el comprometido a reembolsar al

---

<sup>370</sup> En las transmisiones de bienes muebles, el tipo aplicable será un 4 por ciento, tal y como señala el artículo 11 del TRLITPAJD.

<sup>371</sup> En el caso de que el prestamista sea un empresario o profesional, habrá que estar a lo dispuesto en la LIVA, cuestión a la que nos referiremos en el análisis de los efectos tributarios para el inversor.

<sup>372</sup> Como establece el artículo 9 del Texto Refundido ITPAJD, el prestamista es el responsable subsidiario: “En la constitución de préstamos, el prestamista si percibiera total o parcialmente los intereses o el capital o la cosa prestada, sin haber exigido al prestatario justificación de haber satisfecho este impuesto”.

vencimiento, incluidos los préstamos representados por bonos de caja emitidos por los bancos industriales o de negocios”.

De la misma forma, la operación está sujeta a la modalidad de actos jurídicos documentados del ITPAJD si el contrato de préstamo entre particulares contiene una garantía real u otro acto que haya de elevarse a escritura pública<sup>373</sup>. Ahora bien, si dicha garantía se constituye simultáneamente con el préstamo que garantiza o en el mismo se prevé su constitución, tributará exclusivamente por el concepto de préstamo (artículo 15.1 del TRITPAJD), lo que supone también la exención por la modalidad de actos jurídicos documentados<sup>374</sup>.

Como puede observarse, las consecuencias tributarias que se derivan para el prestatario en esta modalidad de crowdfunding son exiguas, debiendo el promotor, eso sí, cumplir con las obligaciones formales establecidas para cada uno de los tipos impositivos analizados<sup>375</sup>.

### *5.1.2. Operaciones Societarias*

Además de la modalidad de Transmisiones Patrimoniales, en el contexto de la fiscalidad indirecta, hemos de referirnos al ITPAJD en su modalidad de Operaciones Societarias en la tipología de crowdfunding de participación en el capital.

Como se indicó previamente, la cuenta en participación se asimila en nuestro ordenamiento jurídico a una sociedad, por lo que su constitución tributará por Operaciones Societarias, tal y como preceptúa el artículo 19 del TRLITPAJD. Y ello

---

<sup>373</sup> El artículo 1280 del Código Civil establece qué tipo de contratos deben constar en documento público. Entre otros, dispone que deberán elevarse a documento público correspondiente los actos y contratos que tengan por objeto la creación, transmisión o extinción de derechos reales sobre bienes inmuebles, por lo que, en el supuesto de que el préstamo conlleve garantías reales, es obligatorio plasmarlo en documento público. En ese caso la constitución del préstamo sería una operación sujeta pero exenta del ITPAJD. O incluso si, pese a tratarse de un contrato entre particulares que no contenga garantía real, los mismos deciden elevarlo a escritura pública. En este último caso, aun no teniendo la obligación de hacer constar en documento público la constitución del préstamo, si las partes deciden hacerlo, quedarían sujetas a la modalidad de actos jurídicos documentados, si bien, como se indicó supra, la operación estaría exenta.

<sup>374</sup> En el caso de constituirse garantía de forma no simultánea, la constitución de la misma estaría sujeta y no exenta en el ITPAJD (artículo 11.1 de la LITPAJD).

<sup>375</sup> Así lo recuerda la DGT en su Consulta Vinculante V0705-06 de 11 de abril de 2006 en la que determina que aunque este tipo de operaciones se encuentran sujetas pero exentas “esta exención no exime de la presentación de la declaración del impuesto, ya que el artículo 51.1 del citado Texto Refundido establece dicha obligación en general para todos los hechos imposables, con independencia de que estén o no exentos del impuesto”.



porque la propia Ley, en su artículo 22.2 equipara las cuentas en participación con las sociedades, por lo que no cabe duda de que las cuentas en participación han de quedar sujetas al ITPAJD en la modalidad de Operaciones Societarias.

Se cumple en este caso el hecho imponible del Impuesto, ya que como manifiesta ESCRIBANO “las operaciones que constituyen el hecho imponible del Impuesto tienen por objeto una puesta en común de dinero, bienes o industria que da lugar a la adquisición por un ente ajeno, que nace, al tiempo de esa puesta en común, o que preexiste en otros supuestos, que se constituye en titular de las mismas: será precisamente esa adquisición, ese acto traslativo, lo que constituye el objeto del hecho imponible en la modalidad operaciones societarias”<sup>376</sup>.

En el caso del crowdfunding, las aportaciones realizadas por los inversores al promotor y la constitución de la cuenta en participación es lo que configura el hecho imponible, ya que los partícipes efectúan una verdadera operación de financiación que se acompaña del pertinente derecho al eventual reparto de beneficios derivados de la actividad desarrollada por el gestor.

Ahora bien, la constitución de sociedades, si bien es una operación sujeta a la modalidad de Operaciones Societarias, está exenta, en virtud de lo establecido en el artículo 45.I.B.11 del TRLITPAJD. La exención de la constitución de sociedades se extiende a la de todas aquellas entidades que tengan la consideración de sociedades a efectos del ITPAJD, por lo que es aplicable a las cuentas en participación<sup>377</sup>.

Como ha expresado la DGT en su Consulta Vinculante de 14 de febrero de 2012, a diferencia de lo que ocurre en el ámbito del IVA, “la exención de la constitución de sociedades resulta aplicable en todo caso, con independencia de que la contrapartida sea una aportación dineraria o aportaciones no dinerarias, porque el hecho gravado es la constitución de la sociedad no su contrapartida”<sup>378</sup>.

---

<sup>376</sup> ESCRIBANO, F.: “El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales...», op.cit.pág 691.

<sup>377</sup> Ahora bien, la exención del artículo 45.I.B).11 cubre exclusivamente los flujos económicos de los socios a la sociedad, pero no los contrarios. En consecuencia, las operaciones de retirada de fondos del contrato de cuentas en participación o su resolución o cancelación estarán plenamente sujetas a la modalidad de operaciones societarias del ITPAJD, por los conceptos de disminución de capital y de disolución de sociedad, respectivamente, sin exención.

<sup>378</sup> Consulta Vinculante de la DGT V0315-12 de 14 de febrero de 2012.

En consecuencia, los efectos que para el promotor de un proyecto de crowdfunding basado en participación en el capital van a derivarse de la fiscalidad indirecta serán escasos, ya que el reparto de beneficios a los partícipes no está sujeto al IVA y la constitución de la cuenta en participación resulta exenta en el ITPAJD.

### *5.1.3. Actos Jurídicos Documentados*

Por último, resulta preciso hacer mención a la modalidad de Actos Jurídicos Documentados (AJD), ya que si la aportación que se realiza resulta ser un derecho inscribible en un registro público, estará sujeta a esta modalidad. Este caso sería el de la aportación de un bien inmueble al promotor, que sería el sujeto pasivo de este impuesto, ya que sería el adquirente del bien que se escritura.

Así ocurre en el caso de las donaciones que, aunque con carácter general no exigen formalización mediante escritura pública, en caso de tratarse de un bien inmueble sí deberá cumplirse lo estipulado en el artículo 633 del Código Civil, es decir, deberá formalizarse en documento público.

En concreto, y sobre todo a raíz de la Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de enero de 2007, toda donación de un bien inmueble debe adecuarse al artículo 633, siendo su incumplimiento motivo de nulidad radical del negocio, por lo que si el bien donado en una campaña de crowdfunding es un bien inmueble, tendrá que realizarse la escritura pública correspondiente.

También habrá que tener en cuenta esta modalidad en el caso de que el crowdfunding consista en un préstamo, si el mismo contiene garantía que haya de elevarse a escritura pública. Ahora bien, de acuerdo con lo previsto en el epígrafe 15 del artículo 45.I.B), están exentos de las tres modalidades de gravamen recogidas en el artículo 1 del TRLITPAJD (transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados) los préstamos, cualquiera que sea la forma en que se instrumenten<sup>379</sup>.

---

<sup>379</sup> A la forma de instrumentación se ha referido la DGT en su Consulta Vinculante V3424-15, de 10 de noviembre de 2015, reiterando que para aplicarse la exención es indiferente la forma de instrumentación. En el caso concreto, la consultante plantea la cuestión de si la emisión de pagarés fundamentados en la concesión de un préstamo quedan sometidos al ITPAJD en su modalidad de actos jurídicos documentados. Concluye la DGT que la operación está sujeta pero exenta, ya que el artículo 45.I.B) de la LITPAJD

## 5.2. El Impuesto sobre el Patrimonio

Además de los tributos analizados hasta el momento, los cuales van a ser los que con mayor frecuencia van a gravar al promotor de un proyecto de crowdfunding, se hace necesaria la referencia a otra serie de impuestos que pueden tener incidencia para el emprendedor.

Entre estas figuras impositivas puede destacarse, en primer lugar, el IP, cuya vigencia temporal, como es sabido, se ha prorrogado también para el año 2016, por lo que el mismo puede ser aplicable a aquellos sujetos que cumplan los requisitos establecidos en el artículo 5 de la LIP. Como recuerda ESCRIBANO, constituye el hecho imponible la titularidad de un patrimonio, es decir, la relación jurídica de un sujeto con un conjunto de bienes patrimoniales<sup>380</sup>. Si el promotor del proyecto cuenta con un patrimonio que entre dentro del ámbito establecido en la norma, la aplicabilidad de este impuesto al caso del crowdfunding resultará indiscutible<sup>381</sup>.

En tal caso, deberán presentar declaración los sujetos pasivos cuya cuota tributaria, determinada de acuerdo con las normas reguladoras del impuesto y una vez aplicadas las deducciones o bonificaciones que procedieren, resulte a ingresar, o cuando, no dándose esta circunstancia, el valor de sus bienes o derechos, determinado de acuerdo con las normas reguladoras del impuesto, resulte superior a 2.000.000 euros.

Ahora bien, el artículo 4.8.1 de la LIP establece una serie de exenciones que pueden ser aplicables al supuesto del crowdfunding, toda vez que se refieren a bienes y derechos de las personas físicas en relación a su actividad personal o profesional. En

---

determina que “la exención resulta aplicable a los préstamos en general, siendo indiferente la forma en que se formalicen o instrumenten. En otras palabras, la exención de estos pagarés (pagarés financieros) tiene su fundamento en que instrumentan la concesión de un préstamo”.

<sup>380</sup> ESCRIBANO, F.: “El Impuesto sobre el Patrimonio”, en PÉREZ ROYO, F (Dir.): *Curso de Derecho Tributario. Parte Especial*, Tecnos, 2015, pág. 587.

<sup>381</sup> Cuestión distinta es la de las posibles dudas que ha podido suscitar la recuperación de este impuesto y la elección del Decreto-ley como vehículo formal para acometerla, lo que ha supuesto numerosas críticas doctrinales. Entre las mismas, puede destacarse a FALCÓN Y TELLA cuando señala que: “la utilización del Decreto-ley resulta igualmente cuestionable desde la perspectiva del art. 86.1 de la Constitución en relación con el 31. Quizá alguien haya pensado que como el tributo seguía formalmente en vigor no había problema alguno para restablecerlo a través de este instrumento normativo excepcional. Pero no se trata de restablecer el mismo impuesto, con las mismas cuantías, ni de una mera actualización de las cuantías, sino que estas se han elevado sustancialmente, lo que en mi opinión habría exigido una decisión del legislador”, en FALCÓN Y TELLA, R.: «La recuperación del Impuesto sobre el Patrimonio», *Quincena Fiscal*, Nº 18, 2011, pág. 9.

concreto dispone la norma que estarán exentos de gravamen los bienes y derechos de las personas físicas necesarios para el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, siempre que ésta se ejerza de forma habitual, personal y directa por el sujeto pasivo y constituya su principal fuente de renta.

Son numerosas las ocasiones en las que el promotor del proyecto de crowdfunding tiene como fuente principal de renta el propio proyecto que se pone en marcha con base en las aportaciones conseguidas. Si bien es cierto que resulta poco frecuente en la práctica que sujetos con un elevado patrimonio (y por lo tanto obligados al pago del impuesto) acudan a la financiación colectiva, podría darse el caso, y si se cumplen las condiciones del artículo 4.8.1 de la LIP, sería aplicable también la exención.

### **5.3. El Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana**

Como se ha señalado en relación al ISD, en los supuestos de crowdfunding, puede darse el caso, aunque en la práctica ocurre en muy pocas ocasiones, de que el objeto de la aportación sea un bien inmueble. Por tratarse de casos muy puntuales, analizaremos esta cuestión de forma somera, y conjuntamente tanto en lo referido a las personas físicas como jurídicas. Y ello porque pese a su excepcionalidad, resulta necesaria, para obtener una visión completa de las consecuencias tributarias para el promotor del proyecto de crowdfunding, la referencia a esta figura impositiva.

El IIVTNU grava el incremento de valor que experimentan los terrenos y se ponga de manifiesto a consecuencia de la transmisión de la propiedad de los terrenos por cualquier título, por lo que la transmisión a través de la donación devengará el impuesto, tal y como determina el art. 106.1.a) del *Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales* (en adelante, TRLRHL)<sup>382</sup>.

---

<sup>382</sup> Siempre que no se dé alguna de las circunstancias que suponen la exención del impuesto (artículo 105 TRLRHL):

“a) La constitución y transmisión de derechos de servidumbre.

b) Las transmisiones de bienes que se encuentren dentro del perímetro delimitado como Conjunto Histórico- Artístico, o hayan sido declarados individualmente de interés cultural, según lo establecido en la *Ley 16/1985, de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español*, cuando sus propietarios o titulares de derechos reales acrediten que han realizado a su cargo obras de conservación, mejora o rehabilitación en

El sujeto pasivo será el promotor del proyecto siempre que el bien inmueble se adquiera de forma lucrativa, ya que si la transmisión es onerosa, entonces el sujeto pasivo será el aportante (artículo 106.1.b) del TRLRHL).

Ahora bien, en el caso de que el promotor del proyecto sea una entidad sin fines lucrativos, hay que tener en cuenta lo preceptuado en el artículo 23.2 de la *Ley 49/2002*, que indica que los incrementos que se pongan de manifiesto en las transmisiones de terrenos, o en la constitución o transmisión de derechos reales de goce limitativos del dominio, realizadas con ocasión de los donativos, donaciones y aportaciones a entidades sin fines lucrativos, están exentos del IIVTNU.

En aquellos supuestos en los que el donatario no sea una de las citadas entidades, deberá tributar por el incremento surgido de la transmisión. En este caso, la base imponible, tal y como expresa el artículo 107 del TRLRHL, estará constituida por el incremento del valor de los terrenos, puesto de manifiesto en el momento del devengo y experimentado a lo largo de un período máximo de veinte años. En cuanto al tipo de gravamen, habrá que estar a lo dispuesto por cada Ayuntamiento, ya que, como es sabido, este impuesto es de exacción municipal y además tiene carácter potestativo, si bien el TRLRHL dispone que el tipo no podrá ser superior al 30 por ciento.

Para el cálculo de la cuota líquida deberá aplicarse, en este caso, la bonificación a la que se refiere el apartado 5 del artículo 108 del TRLRHL, que determina que las ordenanzas fiscales podrán establecer bonificaciones de hasta el 95 por ciento en las transmisiones de terrenos sobre los que se desarrollen actividades económicas que sean declaradas de especial interés o utilidad municipal por concurrir circunstancias sociales, culturales, histórico artísticas o de fomento del empleo que justifiquen tal declaración. Este podría ser un supuesto de crowdfunding donaciones en el que el promotor, ya sea persona física o jurídica, solicite el terreno para ejercer una actividad económica de este

---

dichos inmuebles. A estos efectos, la ordenanza fiscal establecerá los aspectos sustantivos y formales de la exención.

c) Las transmisiones realizadas por personas físicas con ocasión de la dación en pago de la vivienda habitual del deudor hipotecario o garante del mismo, para la cancelación de deudas garantizadas con hipoteca que recaiga sobre la misma, contraídas con entidades de crédito o cualquier otra entidad que, de manera profesional, realice la actividad de concesión de préstamos o créditos hipotecarios.

Asimismo, estarán exentas las transmisiones de la vivienda en que concurran los requisitos anteriores, realizadas en ejecuciones hipotecarias judiciales o notariales.”

tipo. Ha de ser el Pleno del Ayuntamiento correspondiente el que establezca tal declaración<sup>383</sup>.

Ahora bien, por todos es conocida la problemática actual existente en torno a la figura del IIVTNU, plusvalía que en los últimos años, y a consecuencia de la crisis económica, ha llegado a calificarse como “minusvalía”. Las críticas al Impuesto no se han sucedido solo en el ámbito doctrinal, sino que son ya numerosas las sentencias que han puesto en duda, incluso, la constitucionalidad de esta figura tributaria.

Una de las cuestiones más controvertidas ha sido la relativa a la determinación de la base imponible. Como establece MAGRANER MORENO “Se trata de uno de los aspectos más conflictivos de esta figura tributaria, centrado en dirimir si el sistema de determinación de la base imponible regulado en el actual artículo 107 del TRLRHL constituye una auténtica ficción jurídica, en virtud de la cual el hecho imponible regulado por esta figura tributaria siempre acontecería ante cualquier transmisión de un terreno urbano, con independencia de si efectivamente se experimentase o no un incremento de valor o, por el contrario, si cabría considerar este método de determinación como una mera presunción iuris tantum que, ante supuestos de prueba de inexistencia de una plusvalía, calificaría la transmisión como un supuesto de no sujeción al impuesto”<sup>384</sup>.

A nuestro entender, la liquidación automática del Impuesto por parte de las Entidades Locales cuando media la transmisión de un terreno, omite la comprobación de la existencia del hecho imponible del IIVTNU, ya que no en todos los supuestos, y menos aún por los efectos de la crisis económica, existe incremento del valor del terreno<sup>385</sup>. Ello ha dado lugar a la crítica por parte de un sector doctrinal que ha puesto de manifiesto incluso la posible inconstitucionalidad de este impuesto<sup>386</sup>. Rotunda es la afirmación de

---

<sup>383</sup> Esta bonificación se introdujo por el apartado primero del artículo 7 de la *Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras*.

<sup>384</sup> MAGRANER MORENO, F.J.: «El IIVTNU ¿grava o no plusvalías reales?», *Tribuna Fiscal*, Nº 273, 2014, pág. 43.

<sup>385</sup> En este sentido se han pronunciado numerosos autores, entre otros: DEL BLANCO GARCÍA, A. y GARCÍA CARRETERO, B.: «Cuestiones controvertidas y propuestas de reforma del IIVTNU», *Tributos Locales*, Nº 122, 2015, págs. 63-72; SAN MARTÍN RODRÍGUEZ, A.: «Problemática actual existente en el ámbito del IIVTNU», *Tributos Locales*, Nº 116, 2014, págs. 85-98; LUQUE MATEO, M.A.: «El Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana en tiempos de crisis», en DE LA PEÑA AMORÓS, M.M. (Coord.): *La financiación de las Entidades Locales en tiempos de crisis*, Tirant lo Blanch, 2014.

<sup>386</sup> RUBIO PILARTE, I.: «La posible inconstitucionalidad de la determinación de la base imponible en el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana», *Forum fiscal: la revista*

FALCÓN Y TELLA en este sentido cuando dispone que “es evidente que esta regulación, que parte de la premisa de que el suelo siempre sube de valor, resulta actualmente inadecuada”<sup>387</sup>.

Sin embargo, la cuestión no radica solamente en la fórmula de la determinación de la base imponible del Impuesto, sino que se refiere a su propia naturaleza jurídica, al cumplimiento o no de su hecho imponible. En el ámbito jurisprudencial, son cada vez más las sentencias que resuelven la anulación de liquidaciones por IIVTNU basándose en la inexistencia de hecho imponible cuando lo que se produce es un decremento del valor del terreno<sup>388</sup>. En este sentido, la Sentencia del Juzgado de lo Contencioso-Administrativo núm. 13 de Barcelona, de 22 de enero de 2013, anuló la liquidación por el IIVTNU bajo la premisa de inexistencia del propio hecho imponible<sup>389</sup>. En el caso juzgado, la realidad es que se había producido un “decremento de valor como consecuencia de la situación generada por la crisis económica y el estallido de la burbuja inmobiliaria”. En concreto, el inmueble sobre el que trae causa el pronunciamiento, se había comprado en el año 2005, produciéndose su venta en el año 2010 por un precio inferior al de la compra. Establece además que “la exacción de cualquier tributo que no tenga en consideración el principio de la capacidad económica vería menoscabada su validez desde la perspectiva constitucional”<sup>390</sup>.

El promotor del proyecto de crowdfunding, en el supuesto de la transmisión de un inmueble, deberá determinar si el mismo ha tenido un aumento de valor, o, en realidad, ha sufrido una depreciación, y en este último caso, deben tenerse en cuenta los últimos pronunciamientos jurisprudenciales señalados, y con especial consideración, la Sentencia

---

*tributaria de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa*, N° 210, 2015; COLAO MARÍN, P.A.: «Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, principios constitucionales y sistema jurídico tributario», *Quincena Fiscal*, N° 20, 2016, págs. 55-78.

<sup>387</sup> FALCÓN Y TELLA, R.: «El IIVTNU y la pérdida de valor de los inmuebles: Sentencia del Juzgado de lo contencioso-administrativo núm. 13 de Barcelona de 22 de enero de 2013», *Quincena Fiscal*, N° 21, 2013, págs. 9-13.

<sup>388</sup> *Ad exemplum*: Sentencia del Juzgado de lo Contencioso-Administrativo núm. 13 de Barcelona, de 22 de enero de 2013; Sentencia del Juzgado Contencioso-Administrativo núm. 4 de Bilbao, de 25 de Febrero de 2015 o Sentencia del Juzgado Contencioso-Administrativo núm. 3 de Zaragoza, de 13 de julio de 2015.

<sup>389</sup> Juzgado de lo Contencioso-Administrativo núm. 13 de Barcelona (Comunidad Autónoma de Cataluña), Sentencia núm. 16/2013 de 22 enero, (JUR 2013\263167).

<sup>390</sup> Como ha establecido la Sala de lo Contencioso-Administrativo del TSJ Comunidad Valenciana en su sentencia de 14 de septiembre de 2016, la escritura de compra de una finca, junto con la posterior de su transmisión, prueban la depreciación sufrida por el inmueble.



del Tribunal Constitucional de 16 de febrero de 2017. En la misma se establece que, en aquellos casos en los que la transmisión no genere un incremento del valor del terreno, no existe capacidad económica, por lo que el gravamen sobre estos supuestos, se considera inconstitucional. Pese a que la Sentencia se refiere en concreto a la Norma Foral 16/1989, de 5 de julio, del Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana del Territorio Histórico de Gipuzkoa, debemos entender, por la similitud en su configuración, que lo establecido por el Tribunal Constitucional se vaya a reiterar en relación a la regulación del IIVTNU en el TRLRHL.

#### **5.4. El Impuesto sobre Actividades Económicas**

El artículo 78 del TRLRHL determina que el hecho imponible del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) está constituido por el mero ejercicio, en territorio nacional, de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local determinado y se hallen o no especificadas en las tarifas del impuesto<sup>391</sup>.

Teniendo en cuenta esta definición, las personas (físicas o jurídicas) que ejerzan este tipo de actividades, estarán sujetas a gravamen, por lo que los promotores de proyectos de crowdfunding de cualquiera de las tipologías, entran dentro del ámbito de aplicación del impuesto, ya que, como se ha reiterado a lo largo de todo el texto, son muchas las ocasiones en las que el promotor realiza una actividad empresarial o profesional<sup>392</sup>.

Pese a la sujeción al impuesto, estamos en condiciones de afirmar que son muy pocas las ocasiones en las que los promotores de proyectos de crowdfunding deben hacer frente a esta figura impositiva, ya que el artículo 82. c) del TRLRHL establece que quedan exentas del impuesto las personas físicas. La exención se extiende también a las personas jurídicas que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a 1.000.000 de euros. Es más, determina la norma que están exentos los sujetos pasivos que inicien el ejercicio

---

<sup>391</sup> Resulta irrelevante que el sujeto pasivo haya obtenido beneficios o pérdidas en el ejercicio concreto de que se trate, por lo que un promotor de crowdfunding que, por ejemplo, haya realizado la campaña para poner en marcha el negocio y haya obtenido pérdidas ese primer ejercicio, en principio debe satisfacer las cuotas de IAE correspondientes.

<sup>392</sup> Véase el análisis realizado en el epígrafe dedicado a la modalidad de recompensas.



de su actividad en territorio español, durante los dos primeros períodos impositivos de este impuesto en que se desarrolle aquella.

Por esta razón, serán excepcionales las ocasiones en las que los promotores de los proyectos tengan que hacer frente al pago del impuesto, ya que es factible que se den en la persona del promotor alguna de las circunstancias exonerantes mencionadas.



**CAPÍTULO IV**

**CONSECUENCIAS TRIBUTARIAS PARA LA**

**PERSONA APORTANTE**



## 1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS INVERSORES EN PROYECTOS DE CROWDFUNDING

En relación al aportante, antes de comenzar el análisis de su tributación, deben realizarse algunas precisiones. Como se expuso anteriormente, teniendo en cuenta la primera gran diferencia entre las modalidades de crowdfunding, es decir, que el mismo pueda ser considerado o no de inversión, pueden distinguirse entre dos tipos de aportantes: el mecenas y el inversor.

Podemos, por lo tanto, considerar mecenas a los sujetos que aportan financiación para un determinado proyecto, pero que con ello no pretenden conseguir una remuneración, es decir, su finalidad no es la obtención de un beneficio económico, aunque a cambio pueda conseguir algún tipo de recompensa.

Por el contrario, los aportantes que tengan como objetivo el retorno económico por la operación de crowdfunding, ya sea en forma de intereses por préstamo o por el reparto de beneficios en el *equity* crowdfunding, no pueden denominarse mecenas, ya que su propósito es fundamentalmente monetario.

Son solo los inversores, es decir, los prestamistas y los participantes en el capital de la empresa, los que entran dentro del ámbito de aplicación de la *Ley 5/2015*, ya que la norma deja fuera las modalidades de crowdfunding donaciones y recompensas, cuestión a la que se ha hecho referencia profusamente en capítulos precedentes.

El artículo 81 de la citada Ley diferencia entre dos tipos de inversores: los acreditados (profesionales), y los no acreditados, entendiéndose que los primeros serán:

- Los empresarios que individualmente reúnan, al menos, dos de las siguientes condiciones:

1.º Que el total de las partidas del activo sea igual o superior a un millón de euros.

2.º Que el importe de su cifra anual de negocios sea igual o superior a dos millones de euros.

3.º Que sus recursos propios sean iguales o superiores a 300.000 euros.

- Las personas físicas que cumplan con las siguientes condiciones:

1.º Acreditar unos ingresos anuales superiores a 50.000 euros o bien un patrimonio financiero superior a 100.000 euros, y

2.º solicitar ser considerados como inversores acreditados con carácter previo, y renunciar de forma expresa a su tratamiento como cliente no acreditado.

Además de las personas anteriormente citadas, también tendrán la consideración de inversor acreditado las personas físicas o jurídicas que acrediten la contratación del servicio de asesoramiento financiero sobre los instrumentos de financiación de la plataforma por parte de una empresa de servicios de inversión autorizada<sup>393</sup>.

La diferencia entre los tipos de inversores determina una mayor o menor limitación respecto de sus posibles aportaciones, lo que podría suponer un desincentivo a este tipo de inversiones. En efecto, el artículo 82 establece que los inversores no acreditados no pueden invertir más de 3.000 euros en el mismo proyecto publicado por una misma plataforma de financiación participativa. Tampoco pueden invertir más de 10.000 euros en un periodo de doce meses, en proyectos publicados por una misma plataforma de financiación participativa. Es más, el artículo 82.2 preceptúa que los inversores no acreditados no pueden invertir en un periodo de 12 meses más de 10.000 euros en proyectos publicados en el conjunto de plataformas. Como puede observarse, las diferencias entre unos y otros son notables, no pudiendo invertir el inversor no acreditado más de 10.000 euros en el año natural.

Estamos de acuerdo con MARTÍNEZ MUÑOZ en que es evidente que la pretensión del legislador es otorgar una mayor protección al inversor no acreditado al evitar que arriesgue una importante cantidad en la inversión, pero, si como afirma la citada autora, “lo que se pretende es estimular y apoyar la utilización de formas de financiación alternativas en las que el inversor no acreditado adquiere un papel fundamental”, hemos de cuestionarnos si tal limitación podría producir el efecto contrario<sup>394</sup>.

---

<sup>393</sup> La distinción entre ambos tipos de inversores y las limitaciones impuestas en función de sus características se ha dispuesto en las diferentes legislaciones nacionales aprobadas en materia de crowdfunding. Así, el art. 24 del Regolamento n. 18592 italiano, se refiere al “investitori professionali”, categoría que ha sido ampliada por la modificación de 24 de febrero de 2016, incluyéndose ahora también a los “clienti professionali su richesta”.

<sup>394</sup> MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal...», *op.cit.* pág. 69.

La Ley 5/2015, al igual que ocurría en el caso de los promotores de los proyectos, guarda silencio respecto de las consecuencias tributarias que pueden derivarse para los inversores, y por supuesto, para los aportantes en las tipologías de donaciones y recompensas. Por ello, se hace necesario de nuevo el análisis de los diferentes tributos que gravan las operaciones consistentes en donaciones, recompensas, préstamos y participación en el capital, para poder determinar los efectos fiscales que se derivan para los aportantes.

## **2. CROWDFUNDING DONACIONES**

### **2.1. Aportaciones realizadas por personas físicas: especial referencia al principio de no confiscatoriedad**

Tal y como se expuso en el capítulo anterior, el tratamiento fiscal de las donaciones realizadas en el ámbito de una plataforma electrónica por parte de una colectividad, toda vez que cumplen los requisitos de una donación, debe ser el tratamiento común que se otorga a las donaciones, tanto en su regulación civil como en la tributaria.

En el caso de los donantes, las transmisiones lucrativas *inter vivos* que consisten en una cantidad dineraria<sup>395</sup>, no generan, en principio, consecuencias en el ámbito de los rendimientos del IRPF, excepto los posibles beneficios en aquellos casos en los que la donación se realice a favor de entidades sin ánimo de lucro o a otro tipo de agrupaciones, a las cuales nos referiremos posteriormente.

Sin embargo, las donaciones son susceptibles de generar ganancias o pérdidas patrimoniales en el transmitente o donante, cuando aquello que se dona no es un elemento dinerario. Así se prevé en el artículo 34 de la LIRPF, que establece que la transmisión de bienes a título lucrativo puede dar lugar a una ganancia o pérdida patrimonial que se determinará por diferencia entre los valores de adquisición y transmisión de los elementos patrimoniales.

---

<sup>395</sup> En la práctica del crowdfunding, como se ha reiterado a lo largo de todo el trabajo, la mayoría son de este tipo.

Ahora bien, cabe señalar que de conformidad con lo dispuesto en el artículo 33.5.c) de la LIRPF, no se computarán como pérdidas patrimoniales las debidas a transmisiones lucrativas por actos *inter vivos* o a liberalidades. Por lo tanto deberán computarse solamente las posibles ganancias patrimoniales en las donaciones que no consistan en cantidad dineraria.

En concreto, la ganancia se valorará por la diferencia entre el valor de adquisición y el de transmisión. En el caso de los bienes inmuebles, ha indicado la propia DGT en su Consulta Vinculante de 16 octubre 2007, que “por lo que se refiere a la existencia de una ganancia patrimonial para el donante con ocasión de la donación del inmueble, la transmisión del inmueble por parte del donante ocasiona una alteración en la composición de su patrimonio que varía el valor del mismo. Por tanto, se genera, de conformidad con el artículo 33 antes citado, una ganancia de patrimonio cuyo importe se determinará por la diferencia entre los valores de adquisición -que se determinará a partir del precio de compra- y de transmisión -que se determinará a partir del valor que resulte de la aplicación de las normas del ISD, sin que dicho valor pueda ser superior al valor de mercado”<sup>396</sup>.

Esto puede dar lugar a que se genere una situación en la que se someten a tributación tanto las donaciones en el beneficiario como las ganancias patrimoniales del donante, lo que sin duda vuelve a ser un motivo de desincentivación del crowdfunding donaciones. Si bien la propia DGT ha afirmado que este no es un supuesto que determine una doble imposición, entendemos que el perjuicio para el donante puede llegar a ser importante<sup>397</sup>.

Debemos recordar en este punto que la capacidad económica no es, como recuerda MARTÍN DELGADO “el único parámetro de la justicia tributaria”, ya que la propia Constitución Española especifica que el sistema tributario habrá de inspirarse en “los

---

<sup>396</sup> Consulta Vinculante de la DGT V2192/2007, de 16 de octubre de 2007.

<sup>397</sup> La DGT, en su consulta V1460/2006 de 11 julio 2006 estableció que “la doble imposición que podría generarse con motivo de la donación lo sería únicamente en sede del donatario, y, como se ha indicado anteriormente, esta doble imposición se evita declarando la no sujeción al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de la ganancia patrimonial generada en el donatario”.



principios de igualdad y progresividad que en ningún caso tendrá alcance confiscatorio<sup>398</sup>.

En efecto, aunque la ganancia patrimonial derivada de la transmisión lucrativa pueda suponer capacidad económica para el donante, este gravamen podría ser contrario a otros principios constitucionales elementales. Y es que, esta cuestión ha llegado a calificarse por un sector doctrinal como contraria al principio de no confiscatoriedad. En este sentido se pronuncian autores como DEL BLANCO GARCÍA y SANZ ARCEAGA, que dudan de la constitucionalidad en los supuestos en los que el donante debe tributar por las ganancias patrimoniales y, a su vez, el beneficiario debe tributar por la donación<sup>399</sup>.

No es objeto del presente trabajo analizar en profundidad el principio constitucional de no confiscatoriedad, que además solo podría verse transgredido en determinados supuestos de crowdfunding donaciones. Por esta razón, únicamente nos limitaremos a señalar que la interdicción de la no confiscatoriedad podría llegar a ser vulnerada en el caso de que la donación genere una ganancia patrimonial<sup>400</sup>.

El tributo, per se, no constituye en este supuesto una confiscación en sentido estricto, pero la carga tributaria que ha de soportarse por la misma operación, sí puede llegar a tener efectos confiscatorios. Teniendo en cuenta lo establecido por autores como LÓPEZ ESPADAFOR, el tributo no puede afectar a la propiedad más allá del límite en que esta deja de ser esencialmente privada para ser más pública que privada, lo que se

---

<sup>398</sup> MARTÍN DELGADO, J.M.: «El control constitucional del principio de capacidad económica», op.cit.pág. 1586. En el mismo sentido, HINOJOSA TORRALVO, J.J.: «Los tributos regionales extrafiscales, con especial referencia al Impuesto andaluz sobre Tierras Infrutilizadas», *Impuestos*, N° 15/16, 1989, pág. 34. Considera el citado autor que el principio de capacidad económica “no es el único en grado de conseguir los ideales de justicia que subyacen en el dictado constitucional, sino que ha de relacionarse con otros (...). Uno de esos, aunque no expresamente constitucionalizado, puede y debe ser el de la extrafiscalidad”.

<sup>399</sup> Vid. DEL BLANCO GARCÍA, A.J. y SANZ ARCEAGA, E.: «El principio constitucional de no confiscatoriedad: la virtualidad práctica de un límite a la imposición difícil (pero no imposible) de aprehender», *Quincena Fiscal*, N° 8, 2015, pág. 128.

<sup>400</sup> Como ha establecido ESCRIBANO, el sistema tributario debe ser una manifestación del principio de solidaridad, y no un instrumento de cosificación, por lo que el sostenimiento de los gastos públicos no puede basarse en los efectos propios de la confiscación. Vid. ESCRIBANO, F.: “La prohibición de alcance confiscatorio del sistema tributario en la Constitución española”, *Revista Española de Derecho Financiero*, N° 142, 2009, pág. 420.

concretaría en tipos de gravamen superiores al 50 por ciento<sup>401</sup>. Pues bien, en el caso de las donaciones no dinerarias, entre las que incluimos las que pueden realizarse en el seno del crowdfunding, el conjunto del gravamen puede superar, con mucho, el porcentaje máximo relativo a la confiscatoriedad<sup>402</sup>.

Una vez realizada esta puntualización, sobre la que habrá que estar a cada caso concreto, resulta imprescindible, en relación a la figura del aportante, hacer referencia a los beneficios que pueden ser aplicables en aquellos casos en los que la donación se realice a favor de determinadas entidades o incluso, de partidos políticos.

La financiación de partidos políticos a través de crowdfunding donaciones ha sido utilizada recientemente por algunas formaciones políticas para la realización de sus campañas electorales<sup>403</sup>. Por ello resulta interesante observar si existen beneficios que puedan aplicarse los aportantes en estos casos.

Al respecto, la *Ley 26/2014* modificó el tratamiento otorgado a las cuotas de afiliación y aportaciones a partidos políticos. Antes de la reforma, el artículo 61 bis de la LIRPF establecía que las cuotas de afiliación y las aportaciones a Partidos Políticos, Federaciones, Coaliciones o Agrupaciones de Electores, podrán ser objeto de reducción en la base imponible con un límite máximo de 600 euros anuales. Es decir, se computaba como una reducción de la base imponible<sup>404</sup>.

---

<sup>401</sup> LÓPEZ ESPADAFOR, C. M.: «Reflexiones sobre la no confiscatoriedad e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.» *Quincena Fiscal*, N° 4, 2012, pág. 22.

<sup>402</sup> Así, indican DEL BLANCO GARCÍA y SANZ ARCEAGA que habría que sumar “en el ISD un gravamen de hasta el 81,6% y en el IRPF un gravamen que varía entre el 20% y el 24% dependiendo de la ganancia patrimonial para el año 2015 y del 19% al 23% para el año 2016. A ello, habría que incluir el pago del IIVTNU”, en DEL BLANCO GARCÍA, A.J. y SANZ ARCEAGA, E.: «El principio constitucional de no confiscatoriedad...», ob.cit.pág. 127. Teniendo en cuenta tales porcentajes, podría afirmarse que la tributación por este tipo de operaciones podría llegar a considerarse, en determinados casos confiscatoria. Incluso aunque el citado principio constitucional no se viera vulnerado, queda claro que, en aquellos casos en los que la aportación no sea dineraria, como mínimo, la carga tributaria para los sujetos implicados puede llegar a desmotivar a los eventuales aportantes.

<sup>403</sup> Por ejemplo, PODEMOS, a través de su página web tiene abiertas campañas de crowdfunding para la financiación de proyectos concretos, teniendo como finalidad, la mayoría de ellos, la apertura o mantenimiento de las sedes de la formación política en diferentes ciudades españolas. Las campañas pueden consultarse en: <https://crowdfunding.podemos.info/campaigns/>. Otro partido que ha hecho uso del crowdfunding ha sido IZQUIERDA UNIDA, que a través de la plataforma Goteo.org, ha presentado proyectos de crowdfunding con diversas finalidades. Las mismas pueden consultarse en: <https://www.goteo.org/project/documental-sobre-la-red-de-solidaridad-popular>.

<sup>404</sup> Conforme a lo previsto en el artículo 50 de la LIRPF, dicha reducción debía aplicarse sobre la base imponible general con posterioridad a las reducciones por atención a situaciones de dependencia y

Sin embargo, a partir del 1 de enero de 2015, fecha de entrada en vigor de la *Ley 26/2014*, se introdujo una nueva deducción de la cuota íntegra aplicable en los casos señalados, desapareciendo, consecuentemente, la reducción señalada. Así, en la actualidad, indica el artículo 68.3.c) que los donantes pueden aplicar una deducción del 20 por ciento de las cuotas de afiliación y las aportaciones a Partidos Políticos, Federaciones, Coaliciones o Agrupaciones de Electores. La base máxima de esta deducción será de 600 euros anuales y estará constituida por las cuotas de afiliación y aportaciones de sus afiliados.

Por otra parte, como se indicó anteriormente, el crowdfunding donaciones puede coadyuvar a la financiación de entidades sin fines lucrativos, siendo un medio para la consecución de crédito, *ad exemplum*, por parte de las organizaciones pertenecientes al Tercer Sector.

Sin embargo, no en todos los casos el donatario es una entidad de esta naturaleza, por lo que los beneficios a los que se hará referencia no son aplicables a todas las aportantes en el crowdfunding donaciones.

En aquellos casos en los que la entidad sea alguna de las establecidas en la *Ley 49/2002*, el donante se revela como un verdadero mecenas mecenas o micromecenas, pudiendo aplicarse las deducciones establecidas en la citada norma<sup>405</sup>. Así lo dispone el artículo 68.3.a) de la LIRPF, que establece, en su apartado b), que también será deducible el 10 por ciento de las cantidades donadas a las fundaciones legalmente reconocidas y a las asociaciones declaradas de utilidad pública distintas de las previstas en la *Ley 49/2002*.

---

envejecimiento previstas en los artículos 51, 53 y 54, y a la reducción por pensiones compensatorias prevista en el artículo 55 sin que, como consecuencia de dicha minoración, ésta pueda resultar negativa. El remanente no aplicado, si lo hubiere, podrá reducir la base imponible del ahorro, sin que la misma pueda resultar negativa como consecuencia de dicha minoración. *Vid.* Consulta de la DGT V1702-13, de 24 de mayo de 2013.

<sup>405</sup> A las mismas se refiere el artículo 16 de la *Ley 49/2002*: a) Entidades sin Fines Lucrativos a las que sea de aplicación el régimen fiscal establecido en el Título II de la citada Ley (y al cual nos referimos en el capítulo anterior), b) El Estado, las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales, así como los organismos autónomos del Estado y las entidades análogas regionales y locales, c) Las universidades públicas y los colegios mayores adscritos a las mismas, d) El Instituto Cervantes, el Instituto Ramón Llull y las demás instituciones con fines análogos de las Comunidades Autónomas con lengua oficial propia, e) Los organismos públicos de investigación dependientes de la Administración general del Estado.

Esta regulación, a la que ya se hizo referencia en el análisis de la tributación de los donatarios, establece incentivos también para los donantes. Los beneficios previstos en la misma se han visto aumentados recientemente por la LIS, cuya Disposición Final Quinta ha modificado positivamente los artículos 19 y 20 de la *Ley 49/2002*<sup>406</sup>.

En concreto, darán derecho a practicar las deducciones señaladas, los donativos, donaciones y aportaciones irrevocables, puras y simples, realizados a favor de las entidades beneficiarias del mecenazgo.

Además de la Ley estatal, algunas Comunidades Autónomas, a las que ya se hizo referencia en la sede del donatario, han aprobado recientemente normativas específicas en materia de mecenazgo. Concretamente han de destacarse la *Ley 3/2015, de 23 de marzo, por la que se regula el consumo cultural y el mecenazgo cultural, científico y de desarrollo tecnológico, y se establecen medidas tributarias*, de las Islas Baleares, la *Ley 9/2014, de 29 de diciembre, de la Generalitat, de impulso de la actividad y del mecenazgo cultural en la Comunitat Valenciana* y la *Ley Foral 8/2014, de 16 de mayo, Reguladora del Mecenazgo Cultural y sus incentivos fiscales en la Comunidad Foral de Navarra*. Asimismo puede destacarse el Anteproyecto de Ley del Mecenazgo en Andalucía, cuya pretensión es contribuir al fomento y desarrollo de la cultura y del sector cultural en Andalucía, a través de incentivos en forma de reducciones el ISD (entre otros).

---

<sup>406</sup> En los últimos años han sido varias las iniciativas legislativas en este sentido, pudiendo destacarse Proposiciones de Ley presentadas por el Partido Popular, cuando formaba parte de la oposición parlamentaria en el año 2011, y por el Grupo parlamentario catalán *Convergència i Unió* en el año 2014. Sendas proposiciones establecían un porcentaje de deducción superior al finalmente adoptado en la LIS. En concreto, en la primera de ellas las deducciones previstas en el IRPF ascendían al 70 por ciento, sin el límite de los 150 euros; y en el IS al 60 por ciento. En la segunda proposición se establece una deducción del 100 por cien sobre los primeros 150 euros donados a una entidad sin ánimo de lucro que cumpla con los requisitos establecidos en la presente ley para las personas físicas. Además, en la misma se hace referencia directa al crowdfunding, estableciendo que “el Gobierno en el plazo de seis meses regulará reglamentariamente la manera por la que las donaciones a entidades beneficiarias de mecenazgo reconocidas en esta ley, cuando se efectúen a través de las llamadas «plataformas» de crowdfunding o de micromecenazgo, puedan gozar de los mismos incentivos fiscales a los que tendría derecho la donación, si ésta se efectuase directamente a la entidad, lo cual fomenta la participación social y ciudadana en proyectos asociativos de interés general, a la vez que pretende dar reconocimiento operativo al micromecenazgo como instrumento activo de captación de recursos para ser destinados a actividades de interés general”. Véase: *Proposición de Ley de modificación de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo*, de 28 de enero de 2011, Núm. 292-1 y *Proposición de Ley de modificación de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo*, de 23 de mayo de 2014, Núm. 183-1.

Una de las características de estas normativas es que se amplía el catálogo de donatarios más allá de los establecidos en el artículo 16 de la *Ley 49/2002*. Así, la normativa balear dispone que serán también beneficiarios las personas físicas o jurídicas con domicilio fiscal en las Islas Baleares que de forma habitual lleven a cabo actividades culturales, artísticas, científicas o de desarrollo tecnológico. Por su parte, la Comunidad Valenciana establece como beneficiarias a “empresas culturales con fondos propios inferiores a 300.000 euros, cuya actividad sea la cinematografía, las artes escénicas, la música, la pintura y otras artes visuales o audiovisuales, la edición o la investigación, siempre que se destinen al desarrollo de su actividad”. En Navarra serán también beneficiarias las personas físicas con domicilio fiscal en Navarra que de forma habitual desarrollen actividades artísticas y cuyo importe neto de la cifra de negocios no haya superado los 200.000 euros en el año inmediatamente anterior.

Se amplía así el elenco de beneficiarios, incentivándose de forma efectiva las donaciones de carácter cultural y artístico en las normativas regionales los establecidos con carácter general, pudiendo aplicarse, siempre que las personas físicas o jurídicas que lo promuevan entren dentro de los parámetros establecidos, a los supuestos de crowdfunding donaciones.

Antes de entrar en el análisis de los beneficios, debemos reparar en el requisito de que las donaciones han de ser puras y simples para que las deducciones puedan aplicarse, condición que se establece tanto en la normativa estatal como en las autonómicas. Ello nos lleva a una doble cuestión: en primer lugar, qué ha de entenderse por donaciones puras y simples, y en segundo lugar, si las donaciones realizadas a través de crowdfunding pueden considerarse como tales.

Las donaciones puras, establece ALBALADEJO, son aquellas cuya causa es la mera liberalidad del donante, sin existir ningún otro motivo determinante<sup>407</sup>. Por su parte, las donaciones modales, a las que nos referimos al analizar la naturaleza jurídica del crowdfunding donaciones, suponen el establecimiento de un comportamiento o conducta que debe ser realizada por el beneficiario, no tratándose de un simple ruego por parte del

---

<sup>407</sup> ALBALADEJO, M.: «Efectos de la donación», en ALBALADEJO, M. y DÍAZ ALABART, S.: *La donación*, Colegio de Registradores de la Propiedad, Madrid, 2006, pág. 339.

donante, sino una obligación que ha de cumplir el donatario.<sup>408</sup> Es en este momento cuando ha de destacarse la importancia de la determinación de la naturaleza jurídica de las operaciones de crowdfunding, porque la distinción entre uno u otro tipo de donación, entre otros efectos, supondrá la aplicación o inaplicación de las deducciones establecidas en la *Ley 49/2002*. A nuestro entender, como ya se indicó, la existencia de obligaciones para el donatario supone que la naturaleza jurídica de este tipo de crowdfunding sea la de una obligación modal, y es que el aportante, al adherirse al contrato de crowdfunding que le entrega la plataforma intermediaria, impone al solicitante la obligación de invertir la cantidad dineraria en el proyecto concreto propuesto.

En este sentido se pronuncia CASANELLAS CHUECOS, que respecto de las donaciones a favor de entidades sin fines lucrativos señala que “en todas ellas concurren determinados elementos que limitan la plena disponibilidad del bien o derecho donado por parte de la entidad donataria, al existir, siempre, una afectación de los mismos a un destino concreto que puede ser entendido como un modo para la efectividad de la donación. Así, aunque la voluntad principal del donante sea el enriquecimiento del donatario aportándole medios suficientes y adecuados para llevar a cabo los fines de interés general que le son propios, además pretende la consecución de fines adicionales —garantizar la protección y promoción de bienes de determinadas características o garantizar el acceso de todos los ciudadanos a determinados bienes, entre otros—, siendo la liberalidad el vehículo para la obtención de dichos fines”<sup>409</sup>.

La DGT se ha pronunciado al respecto en numerosas ocasiones, estableciendo que para que sean aplicables las deducciones previstas en la *Ley 49/2002*, es necesario que la donación sea “pura y simple”<sup>410</sup>. Si como se indicó *supra*, las donaciones realizadas a través de crowdfunding son donaciones modales por tener que invertirse la aportación en un proyecto concreto, ¿no serán aplicables las deducciones? Si nos ceñimos al tenor literal de la *Ley 49/2002* y a las exigencias de la DGT, en principio los donantes en el crowdfunding no podrían verse beneficiados por las deducciones señaladas. En este

---

<sup>408</sup> DÍEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho Civil...op.cit.* pág. 210.

<sup>409</sup> CASANELLAS CHUECOS, M: «Nuevos marcos de apoyo fiscal al mecenazgo en España: perspectiva jurídica estatal y autonómica», *Revista Catalana de Dret Públic*, N° 52, 2016, pág. 52.

<sup>410</sup> Consultas de la DGT V0986-10 de 12 de mayo de 2010, V0765-11 de 24 de marzo de 2011, V1056-13 de 2 de abril de 2013 o V2379-14 de 11 de septiembre de 2014, entre otras.

sentido se ha pronunciado PEDREIRA MENÉNDEZ, que entiende que, más allá de los porcentajes de deducción, existe un problema mayor, que aún no se ha resuelto, como es el hecho de solicitar que las donaciones sean puras y simples<sup>411</sup>.

Ahora bien, como establece el citado autor, la Administración viene entendiendo este requisito como una imposibilidad para que se obtenga ninguna contrapartida, presente o futura, como consecuencia del donativo. En el caso del crowdfunding donaciones, el aportante no pretende conseguir ningún tipo de contrapartida, sobre todo si el donante es una persona física. Todavía más detallada es la apreciación de JIMÉNEZ DÍAZ, que determina que esta exigencia debe ser entendida como la imposibilidad de que tales aportaciones vayan acompañadas de cláusulas de reversión, limitaciones temporales o determinaciones accesorias dependientes de la exclusiva voluntad del donante más allá de los requisitos que la Ley impone y a los que el donante se adhiere como condición del disfrute de los beneficios que la propia ley ofrece<sup>412</sup>.

En este sentido, creemos que los beneficios fiscales establecidos en la *Ley 49/2002*, así como en las normativas autonómicas a las que se hizo referencia, pueden ser perfectamente aplicables a los donantes en el crowdfunding. Los aportantes ni pretenden una contraprestación (más allá de la satisfacción de ver el proyecto realizado) ni establecen cláusulas específicas al respecto. En este sentido se han pronunciado BLÁZQUEZ LIDOY y MARTÍN DÉGANO que estiman que cuando las cargas impuestas al donante estén relacionadas con la finalidad de la *Ley 49/2002*, la deducción sería aplicable, y por lo tanto se podría “aplicar la deducción cuando se dona dinero o bienes muebles para destinarlos a una actividad concreta”<sup>413</sup>.

Como se ha indicado a lo largo del presente trabajo, la propia naturaleza del crowdfunding determina que la aportación tenga como finalidad la financiación del proyecto, lo que no desvirtúa su carácter de liberalidad, por lo que los donantes deben entrar en el ámbito de aplicación de las deducciones. Ahora bien, a nuestro juicio, y en aras de una mayor seguridad jurídica para los sujetos implicados, aunque abogamos por

---

<sup>411</sup> PEDREIRA MENÉNDEZ, J.: «Propuestas para la reforma del sector no lucrativo...», *op.cit.* pág. 66.

<sup>412</sup> JIMÉNEZ DÍAZ, A.: *La exención de las fundaciones y la crisis fiscal del Estado*, McGraw- Hill Interamericana, 1998, pág. 198.

<sup>413</sup> BLÁZQUEZ LIDOY, A. y MARTÍN DÉGANO, I.: «Aspectos problemáticos y propuestas de reforma de la *Ley 49/2002* en materia de mecenazgo», *Crónica Tributaria*, N.º. 145, 2012, pág. 29.

la aplicabilidad de las deducciones, sería conveniente una modificación del texto de las citadas normas, que no diera lugar a dudas sobre la atribución de los beneficios fiscales a este tipo de donaciones. Y es que, las propias leyes autonómicas sobre el mecenazgo implícitamente están afirmando tal aplicabilidad, ya que incluso se prevé la posibilidad de estimular la práctica del mecenazgo por parte de las Administraciones públicas, dando visibilidad a las iniciativas a través del reconocimiento público de la actividad de los donantes<sup>414</sup>.

Una vez confirmada la posible atribución de las deducciones a los donantes en el crowdfunding (siempre que los donatarios sean los establecidos en el artículo 16 de la *Ley 49/2002*), deben puntualizarse una serie de extremos, ya que las modificaciones legislativas en este sentido han sido numerosas en los últimos años.

El artículo 19 de la citada Ley, establece la deducción de la cuota íntegra del IRPF de los donantes, pudiendo deducir el resultado de aplicar a la base de la deducción correspondiente al conjunto de donativos, donaciones y aportaciones, unos determinados porcentajes<sup>415</sup>.

En el caso de las aportaciones dinerarias, como no podía ser de otra manera, la base de la deducción será el importe de la donación. Si se trata de otros bienes o derechos, la base de la deducción será el valor contable que tuviesen en el momento de la transmisión, y en su defecto, el valor determinado conforme a las normas del IP.

Así, para los primeros 150 euros de base, se determina un porcentaje de deducción que alcanza el 75 por ciento, limitándose, sin embargo, a un 30 por ciento para el resto de la base de deducción. Además, si en los periodos impositivos inmediatos anteriores se hubieran realizado donativos, donaciones o aportaciones con derecho a deducción a favor de una misma entidad por importe igual o superior, en cada uno de ellos, al del ejercicio

---

<sup>414</sup> CASANELLAS CHUECOS, M: «Nuevos marcos de apoyo fiscal al mecenazgo en España...», *op.cit.* pág. 53.

<sup>415</sup> Esta deducción también es aplicable a los no residentes sin establecimiento permanente, ya que el art. 21.1. de la *Ley 49/2002* preceptúa que “Los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes que operen en territorio español sin establecimiento permanente podrán aplicar la deducción establecida en el apartado 1 del artículo 19 de esta Ley en las declaraciones que por dicho impuesto presenten por hechos imponibles acaecidos en el plazo de un año desde la fecha del donativo, donación o aportación. La base de esta deducción no podrá exceder del 10 por 100 de la base imponible del conjunto de las declaraciones presentadas en ese plazo”.



anterior, el porcentaje de deducción aplicable a la base de la deducción a favor de esa misma entidad que exceda de 150 euros, aumenta hasta el 35 por ciento.

Ahora bien, las deducciones señaladas no son ilimitadas, sino que, tal y como preceptúa el artículo 69.1 de la LIRPF, la base de las citadas deducciones no puede exceder, para cada una de ellas, del 10 por ciento de la base liquidable del contribuyente.

El aumento de las deducciones en los últimos años ha sido importante, ya que ha de tenerse en cuenta que en las donaciones realizadas hasta el 31 de diciembre de 2014, los contribuyentes por el IRPF tenían derecho a deducir de su cuota íntegra el 25 por ciento de la cantidad donada. Para el periodo impositivo correspondiente al año 2015, la LIS elevó dicho porcentaje, fijándose en un 50 por ciento para bases de deducción de hasta 150 euros, y el aplicable al resto de la base de deducción, en un 27,5 por ciento. Ello ha redundado además en una disminución de la diferencia de trato existente en este ámbito entre las personas físicas y las jurídicas, ya que, como advertía HERRERO MALLOL, el porcentaje de deducción para las segundas era diez puntos superior a las primeras<sup>416</sup>.

Sin embargo, aunque ha de valorarse esta reforma positivamente, debemos reparar en una cuestión: las deducciones establecidas no son aplicables a todas las donaciones, y por ende, a todas las operaciones de crowdfunding basado en donaciones<sup>417</sup>. Si atendemos al requisito de que para que el donante pueda beneficiarse de la deducción la misma tiene que realizarse a favor de alguna de las entidades del artículo 16 de la *Ley 49/2002*, puede observarse como entre tales donatarios no se encuentran las personas físicas o jurídicas emprendedoras que acuden al crowdfunding para comenzar un negocio. Autores como MARTÍNEZ MUÑOZ han llegado a señalar que “atendiendo a las dimensiones alcanzadas por el fenómeno de la participación privada en actividades de interés general, los incentivos fiscales previstos en esta norma no están orientados a las actividades de

---

<sup>416</sup> HERRERO MALLOL, C.: *Comentarios a la Ley 49/2002, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo*, Thomson Aranzadi, 2003, pág. 85.

<sup>417</sup> En este sentido se ha pronunciado MARTÍN RODRÍGUEZ, que indica que “Si nos ceñimos estrictamente al importe de las deducciones, no cabe duda que esta reforma incrementa el atractivo de los donativos en favor de las ENL aunque, eso sí, ahonda en la discriminación en el trato fiscal a otra serie de donaciones (en favor de asociaciones no acogidas a la *Ley 49/2002*, por ejemplo), excluidas de esta mejora”, en MARTÍN RODRÍGUEZ, J.M.: «Los nuevos incentivos fiscales al mecenazgo cultural y científico de las Comunidades Autónomas: ¿Son compatibles con el Derecho de la Unión Europea?», *Quincena Fiscal*, N° 19, 2015, pág. 40.



crowdfunding”<sup>418</sup>. No podemos estar de acuerdo con tal afirmación, ya que entendemos que las donaciones realizadas a favor de las entidades señaladas en el artículo 16 de la *Ley 49/2002* también constituyen una operación de crowdfunding, puesto que cumplen con todas las características de la financiación colectiva. Sin embargo, sí coincidimos con la citada autora en que, en aquellos casos en los que los donatarios no son este tipo de entidades, las donaciones no se encuentran suficientemente incentivadas en la normativa estatal.

Es cierto que, como señala ARIAS ABELLÁN, la protección de los sujetos que realizan actividades de interés general no puede conseguirse siempre a través del sistema tributario. Pero, como afirma la autora: “el legislador está habilitado para usarlo si entiende que es el mecanismo adecuado”<sup>419</sup>. En el caso del crowdfunding, creemos que el uso de los instrumentos tributarios al servicio del legislador ha sido insuficiente. Es más, puede afirmarse, teniendo en cuenta el apunte realizado en relación a la no confiscatoriedad al comienzo del presente epígrafe, que lejos de fomentarse el crowdfunding donaciones, el mismo, por el gravamen que conlleva para los donantes, resulta en la actualidad desincentivado.

Si a ello adicionamos la escasa claridad de la Ley en su referencia a la característica “pura y simple” de la donación, el incentivo para los donantes llega a ser verdaderamente escaso. Es cierto que las normativas autonómicas han disminuido algunos de los rígidos requisitos de la regulación general, favoreciendo el mecenazgo. Sin embargo, la regulación actual nos parece insuficiente. Estos incentivos podrían ser extendidos a otros ámbitos no solo territoriales, sino también materiales, fomentando el crowdfunding no solo en el sector cultural sino también con otro tipo de emprendimientos que supongan un desarrollo económico y social.

Se produce así una sistematización de los beneficios fiscales aplicables al mecenazgo, pero solo en el contexto regional, volviendo a quedar, la regulación autonómica, un paso por delante de la reglamentación estatal. En el contexto actual, como manifiesta ESEVERRI MARTÍNEZ “la inquietud mostrada por los poderes públicos en eliminar barreras que obstaculicen el mecenazgo y fomenten la toma de iniciativas para

---

<sup>418</sup> MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal...», *op.cit.* pág. 72.

<sup>419</sup> ARIAS ABELLÁN, M.D.: «El apoyo fiscal a las entidades sin ánimo de lucro...», *op.cit.* pág. 27.

la promoción de fundaciones y asociaciones que cuiden de los intereses generales del ciudadano, se ha visto bastante limitada, mostrándose los poderes públicos cicateros en abrir ciertos ámbitos de la vida social a la participación colectiva, tratando, en última instancia, de monopolizar el ejercicio de las inquietudes del ciudadano y de dirigir sus ideas...»<sup>420</sup>.

Por ello, un importante sector doctrinal, con el que estamos de acuerdo, aboga por la reforma de la Ley del Mecenazgo, cambiando los actuales términos para la incursión de las nuevas formas de mecenazgo cuya importancia en materia de financiación ha de afirmarse sin ambages<sup>421</sup>. Como se indicó en el caso de los donatarios, entendemos que debería otorgarse un tratamiento íntegro al mecenazgo que supusiera un fomento de este tipo de actividades, que incluyera incentivos de carácter fiscal y que englobara las operaciones de crowdfunding, cuestión que, como puede observarse, no se ha abordado de manera transversal hasta el momento.

En este sentido, ha de volver a subrayarse la necesidad de la aprobación de una normativa estatal genérica relativa al mecenazgo, en la que se recojan las donaciones realizadas a través del crowdfunding, ampliando los incentivos a este tipo de financiación privada, cuyo protagonismo sería sin duda beneficioso tanto en el ámbito económico como en el social.

## 2.2. Aportaciones realizadas por personas jurídicas

En relación a las donaciones realizadas por personas jurídicas, para conocer las especificidades de su tributación deben abordarse fundamentalmente dos cuestiones. En primer lugar la relativa a la posibilidad de incardinar la donación realizada a través de la plataforma electrónica dentro de los gastos deducibles en el IS. En segundo lugar, y de

---

<sup>420</sup> ESEVERRI MARTÍNEZ, E.: «Régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos: requisitos», en ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA et. al.: *Estudios en homenaje al profesor Pérez de Ayala*, Dykinson, 2007, pág.687.

<sup>421</sup> En este sentido, BLÁZQUEZ LIDOY, A. y MARTÍN DÉGANO, I.: «Aspectos problemáticos y propuestas de reforma de la Ley 49/2002...», *Crónica Tributaria*, *op.cit.*, pág. 9; JIMENEZ DÍAZ, A.: «La nueva fiscalidad del mecenazgo», *La Ley*, 3-2003 (Nº 5786), págs. 1481-1482; ARRIBAS LEÓN, M.: «Donativos, donaciones y aportaciones a ONGs: régimen fiscal en los impuestos directos que gravan la renta», *CEF: Contabilidad y Tributación*, Nº 283, 2006, pág. 123; PONCE VELASCO, P.: «Mecenazgo ¿Por qué una reforma normativa?», *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, Nº 872, 2013, págs. 93-102; MARTÍN RODRÍGUEZ, J.M.: «Los nuevos incentivos fiscales al mecenazgo cultural y científico de las Comunidades Autónomas...», *op.cit.* págs. 37-77.

manera análoga a los donantes personas físicas, resulta interesante para los aportantes la facultad de aplicar las deducciones previstas en la Ley 49/2002 y en las normas autonómicas al respecto. Este régimen será aplicable también a las entidades no residentes que cuenten con establecimiento permanente.

Debe tenerse en cuenta, antes de analizar las mencionadas especialidades que, al igual que en el IRPF, en el caso de las sociedades, no constituirán ingreso fiscal las rentas positivas que se pudieran poner de manifiesto como consecuencia de una donación de elementos patrimoniales a entidades sin ánimo de lucro.

El artículo 15.e) de la LIS dispone que no tendrán la condición de gastos deducibles los donativos y liberalidades. Si tenemos en cuenta este extremo, las donaciones realizadas mediante crowdfunding no podrían ser deducibles.

Ahora bien, el párrafo segundo del citado artículo establece que “No se entenderán comprendidos en esta letra e) los gastos por atenciones a clientes o proveedores ni los que con arreglo a los usos y costumbres se efectúen con respecto al personal de la empresa ni los realizados para promocionar, directa o indirectamente, la venta de bienes y prestación de servicios, ni los que se hallen correlacionados con los ingresos”.

Es decir, entre otros, los gastos relacionados con la promoción directa o indirecta de los bienes o servicios prestados por la sociedad, sí pueden considerarse como deducibles. Ello nos lleva a plantearnos el siguiente interrogante: ¿puede la donación de alguna forma servir para la promoción de la actividad de la sociedad? La respuesta a tal cuestión debe ser afirmativa, si bien no tiene porqué serlo en todos los casos.

Así, la donación a una determinada persona o entidad puede servir para que se reconozca a una empresa como socialmente responsable, también puede tener como finalidad aumentar su visibilidad, o simplemente ser considerado por el público u otras empresas como mecenas<sup>422</sup>. Como advierte PEDREIRA MENÉNDEZ “Hoy en día el mecenazgo no puede ser entendido como una acción totalmente altruista, sobre todo, en el ámbito empresarial. Toda decisión de mecenazgo implica una acción estratégica

---

<sup>422</sup> Por ejemplo, el propietario de la empresa Lo Monaco, Livio Lo Monaco, realizó una donación en especie a través de crowdfunding a la ONG Proactiva Open Arms, consistente en un barco para el rescate de refugiados, lo que le ha llevado a ser considerado como un empresario socialmente responsable, y sin duda le ha reportado beneficios promocionales. La noticia puede consultarse en: <http://www.cronicaglobal.com/es/noticias/2016/06/cede-su-velero-para-rescatar-refugiados-40795.php>.

corporativa, en la que intervienen todos los procesos de análisis de la toma de decisiones, puesto que se pretende lograr una reputación corporativa y de marca. Por tanto, las empresas que desarrollan acciones de mecenazgo necesitan obtener un retorno de sus donaciones<sup>423</sup>.

Como indican SANZ GÓMEZ Y LUCAS DURÁN, si una empresa, por el simple hecho de la donación, obtiene visibilidad de alguna manera (por ejemplo, colabora en la financiación de una película y aparece en los créditos), el gasto realizado efectivamente coadyuva a la promoción, aunque sea de forma indirecta, de la venta de bienes o prestación de servicios<sup>424</sup>.

Además, si es así, se satisfará también el importante requisito al que ya aludimos al desarrollar el régimen tributario del donatario, que no es otro que el del imprescindible nexo entre el gasto (la donación) y la posible ganancia (la promoción en este caso). Incluso aunque la causalidad pudiera considerarse en algunos casos indirecta, si la donación entra dentro del ámbito promocional o publicitario de la sociedad, deberá considerarse el gasto como deducible. En cambio, si la misma no puede relacionarse de ningún modo con las finalidades señaladas, y se trata de una simple liberalidad, entonces el gasto no puede considerarse deducible.

Por otra parte, y al igual que en el supuesto del donante persona física, si la sociedad realiza su donación a favor de determinadas entidades, podrá aplicarse ciertas deducciones. El artículo 20 de la *Ley 49/2002* establece que los sujetos pasivos del IS tienen derecho a una deducción de la cuota íntegra de un 35 por ciento de la base de deducción determinada según lo indicado en el artículo 18 de la citada Ley, al cual se aludió anteriormente. Esta deducción será aplicable también a los no residentes, ya que el artículo 21.2 de la *Ley 49/2002* dispone expresamente que “Los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes que operen en territorio español mediante establecimiento permanente podrán aplicar la deducción establecida en el artículo anterior”.

Como puede observarse, a diferencia de lo que ocurría en el caso del donante

---

<sup>423</sup> PEDREIRA MENÉNDEZ, J.: «Propuestas para la reforma del sector no lucrativo...», *op.cit.* pág. 67.

<sup>424</sup> SANZ GÓMEZ, R.J. LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias...», *op.cit.* pág. 28.

persona física, el porcentaje de deducción aplicable es fijo en este caso, y queda por debajo de las deducciones aplicables en el IRPF. El porcentaje puede verse aumentado hasta el 40 por ciento si en los dos períodos impositivos inmediatos anteriores se hubieran realizado donativos, donaciones o aportaciones con derecho a deducción en favor de una misma entidad por importe igual o superior, en cada uno de ellos, al del período impositivo anterior. Tanto en el caso del IRPF como en el del IS, se ha pretendido, sin duda, que los donantes mantengan las donaciones realizadas a un mismo donatario durante un mayor periodo de tiempo.

Para que la deducción sea aplicable en el IS, también se exige que la donación sea “pura y simple”, cuestión a la que nos referimos en páginas precedentes, por lo que, con el ánimo de no resultar reiterativos, nos remitimos a lo especificado anteriormente, concluyendo que, en nuestra opinión, si lo que se pretende es el fomento del mecenazgo a través de las deducciones, la condición consistente en el uso de la financiación para el proyecto determinado, no puede ser óbice para la aplicación de las deducciones.

Es más, la argumentación no puede ser otra, siendo así que la interpretación teleológica y sistemática del precepto apoyarían que la deducción es aplicable cuando la condición impuesta es, simplemente, la de destinar la cantidad donada a un proyecto específico, siempre que se cumplan el resto de requisitos de la *Ley 49/2002*. Y es que, la condición se encuentra dentro de la propia lógica de la deducción, cuya finalidad no es otra que incentivar el mecenazgo<sup>425</sup>.

### **3. CROWDFUNDING RECOMPENSAS**

#### **3.1. Aportaciones realizadas por personas físicas**

Si la naturaleza jurídica de la modalidad de recompensas es perfectamente asimilable a una compraventa, la posición jurídica del comprador, la ocupa en el crowdfunding el aportante. En principio, si la aportación tiene un valor equivalente a la recompensa, estaremos ante una compraventa al uso. Sin embargo, puede ocurrir que la recompensa tenga un valor tan reducido que pueda llegar a considerarse que en lugar de

---

<sup>425</sup> Cfr. SANZ GÓMEZ, R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias...», *op.cit.* pág. 30.

una compraventa se trate de dos donaciones cruzadas.

Al respecto, el artículo 59 del RISD, dispone que en el caso de existir recíprocas prestaciones o que se imponga algún gravamen al donatario, tributarán como donaciones solamente por la diferencia, sin perjuicio de la tributación que pudiera proceder por las prestaciones concurrentes o por el establecimiento de los gravámenes<sup>426</sup>.

Sobre este particular se ha pronunciado la DGT en su Consulta Vinculante de 25 de abril de 2016, en la que establece que “en la medida en que las prestaciones recibidas por los consultantes superen las efectuadas por ellos, estarán sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones por el concepto de donación u otra adquisición lucrativa *inter vivos*, siendo sujetos pasivos los consultantes, mientras que la parte en que coincida con las prestaciones que ellos efectúen, podrían estar sujetas a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados o al Impuesto sobre el Valor Añadido en función de las circunstancias personales de los financiadores y las de las entregas de bienes o prestaciones de servicios que realicen”<sup>427</sup>.

Por lo tanto, en el supuesto de que la contraprestación tenga un carácter meramente simbólico, estaremos ante una donación, que se gravará de acuerdo con lo establecido anteriormente. Por ejemplo, en aquellos casos en los que la recompensa consista en una simple mención o agradecimiento por parte del promotor. Ahora bien, esta afirmación, que resulta clara cuando el aportante es una persona física que no tiene la consideración de empresario o profesional, puede ser muy discutible en el caso de que sí tenga tal consideración o bien se trate de una persona jurídica.

---

<sup>426</sup> En este particular se podrían traer a colación las Sentencias del TJUE de 3 de marzo de 1994, Tolsma, (Asunto C-16/93), y de 27 de abril de 1999, Kuwait Petroleum (Asunto C-48/97). La primera de ellas establece en su apartado 14 lo siguiente: "De lo anterior se deduce que una prestación de servicios sólo se realiza a "a título oneroso" en el sentido del número 1 del artículo 2 de la Sexta Directiva y, por tanto, sólo es imponible, si existe entre quien efectúa la prestación y su destinatario una relación jurídica en cuyo marco se intercambian prestaciones recíprocas y la retribución percibida por quien efectúa la prestación constituye el contravalor efectivo del servicio prestado al destinatario." En parecidos términos la sentencia Kuwait Petroleum señala en su apartado 26: "Procede señalar, en primer lugar, que una entrega de bienes sólo se efectúa "a título oneroso" en el sentido del número 1 del artículo 2 de la Sexta Directiva si existe entre quien realiza la entrega y el comprador una relación jurídica en cuyo marco se intercambian prestaciones recíprocas, y el precio percibido por quien realiza la entrega constituye el contravalor efectivo del bien suministrado".

<sup>427</sup> Consulta Vinculante V1811-16, de 25 de abril de 2016.

En esos casos, la contraprestación recibida, que en un principio puede parecer un mero agradecimiento, podría constituir un verdadero servicio de publicidad o patrocinio. Es decir, puede que la recompensa para el “donante” sea la mayor visibilidad de la marca, por lo que ese “donante” ya no será tal, sino que nos encontraríamos ante un verdadero crowdfunding basado en recompensas. Incluso, tal contraprestación podría resultar incluso mucho más beneficiosa para el aportante que lo que podría considerarse en un inicio en virtud de la cantidad aportada.

Como indican LISI y VIOLANTE, la calificación jurídica de la relación entre las partes es fundamental para poder establecer si la financiación que el destinatario recibe constituye en realidad una remuneración por servicios de publicidad o se configura, por el contrario, como la suma pagada en relación con los proyectos específicos para fines generales, es decir, como una donación<sup>428</sup>.

Por lo tanto, habrá que estar a cada caso concreto para determinar la naturaleza de la relación, ya que puede que lo que busque el aportante sea el reconocimiento público, para lo que en muchas ocasiones puede resultar ciertamente efectiva la publicidad de la campaña de crowdfunding.

La importancia de la calificación de la recompensa como servicio de publicidad resulta importante a los efectos de poder considerar la aportación como gasto deducible en el IRPF del aportante. Si la cantidad aportada se dedica directa o indirectamente a promocionar la actividad del aportante que realiza una actividad económica, entonces puede deducirse como gasto en estimación directa.

Como se ha indicado anteriormente, la LIRPF remite a la LIS para el cálculo del rendimiento de actividades económicas, y el artículo 10.3 de la LIS dispone que a base imponible se calculará, corrigiendo, mediante la aplicación de los preceptos establecidos en la LIS, el resultado contable determinado de acuerdo con las normas previstas en el CCom. Por ello, resulta necesario acudir a los gastos recogidos en el PGC. En concreto, los gastos de publicidad aparecen incardinados en la Cuenta 6727 del PGC “Publicidad,

---

<sup>428</sup> LISI, P. y VIOLANTE, E.: «Crowdfunding...» op.cit.pág. 2646.



propaganda y relaciones públicas”, por lo que los mismos tendrán la consideración de gasto contable en el ejercicio y por lo tanto podrán deducirse del rendimiento íntegro obtenido por el aportante por su actividad económica en ese ejercicio.

Ahora bien, las cantidades aportadas al promotor del proyecto solo serán consideradas gastos de promoción o publicidad y por lo tanto solo serán deducibles en la medida en que, a la vista de cada caso concreto, sean necesarias para la obtención de ingresos y no constituyan una simple liberalidad de la empresa hacia sus clientes (en ese caso estaríamos ante la modalidad de crowdfunding donaciones)<sup>429</sup>.

La acreditación de tales gastos corresponde al aportante, no siendo fácil, en muchos casos, la delimitación de los mismos, ya que su admisión por parte de la Administración requiere la presentación de los documentos justificativos de los gastos.

Al respecto se ha pronunciado el Tribunal Supremo, que en su Sentencia de 2 de noviembre de 2011, recuerda que para que el gasto por publicidad o propaganda sea deducible se deben cumplir las siguientes condiciones: que se acredite suficientemente la obligatoriedad del gasto y que haya una suficiente justificación documental del mismo. Dispone el Tribunal que “Partiendo de que la contabilización de un gasto por si mismo no presupone su deducibilidad, sino que como se ha expuesto con anterioridad, es necesario probar que dichos gastos resultan necesarios para la obtención de los ingresos así como que existe una relación directa entre ingresos y gastos, requisitos que siendo de la incumbencia de la parte, no han sido suficientemente acreditados, la conclusión que se alcanza es la no deducibilidad de los expresados gastos de publicidad, que en consecuencia deben reputarse como una liberalidad”.

Por lo tanto, será el aportante quien tenga que justificar estos extremos, en

---

<sup>429</sup> La distinción entre gastos de promoción y meras liberalidades resulta complicada en muchas ocasiones, ya que la LIS no otorga un concepto claro y unívoco de qué ha de entenderse por gastos por atenciones a clientes o proveedores, ni los términos en que los mismos deben ser realizados para que sean deducibles. Afirma MANZANO SILVA que “La necesaria diferenciación entre lo que debe ser considerado un donativo o una liberalidad de aquello que ha de ser catalogado como gasto fiscalmente deducible, al enmarcarse en una actividad de promoción de las empresas y de los servicios que estas prestan a clientes y proveedores, ha entrañado, y a día de hoy entraña, una gran dificultad que, ante la imprecisión normativa, trata de ser solventada por la actividad de los juzgados y tribunales”, en MANZANO SILVA, E.: «Los gastos por atenciones a clientes y proveedores y su deslinde con las meras liberalidades», MERINO JARA, I. (Dir.): *La reforma del Impuesto sobre Sociedades*, Instituto de Estudios Fiscales, 2016, pág. 96.

aquellos casos en los que a priori pudiera pensarse que la tipología de crowdfunding utilizada es la de donaciones, cuando en realidad es una recompensa en forma de propaganda o publicidad. En lugar de una pre-venta de bienes, sería el pago de un servicio de forma anticipada, por lo que, si se cumplen los requisitos expuestos, el gasto puede ser deducible en sede del aportante.

### **3.2. Aportaciones realizadas por personas jurídicas**

Nos remitimos íntegramente a lo indicado en el apartado anterior, por ser de aplicación a las sociedades.

### **3.3. Impuestos que gravan a personas físicas y a personas jurídicas**

#### *3.3.1. El Impuesto sobre el Valor Añadido*

Como regla general, el artículo 84. Uno.1º de la LIVA establece que será sujeto pasivo del IVA la persona (empresario o profesional) que realice la entrega de bienes o prestación de servicios, por lo que, en el caso del crowdfunding recompensas, el sujeto pasivo es el promotor del proyecto, ya que, a cambio de la aportación (precio) otorga un bien o un servicio al aportante.

Sin embargo, si se dan determinadas circunstancias, puede que el sujeto pasivo de estas entregas de bienes o prestaciones de servicios pase a ser el aportante. Y ello porque el artículo 84.Uno.2º de la LIVA dispone que si tales entregas de bienes y prestaciones de servicios se realizan por personas o entidades no establecidas en el territorio de aplicación del Impuesto, y el receptor de las mismas es un empresario o profesional, entonces el sujeto pasivo será este último<sup>430</sup>.

---

<sup>430</sup> También se tendrá por sujeto pasivo al aportante cuando las entregas consistan en determinados bienes: desechos nuevos de la industria, desperdicios y desechos de fundición, residuos y demás materiales de recuperación constituidos por metales férricos y no férricos, sus aleaciones, escorias, cenizas y residuos de la industria que contengan metales o sus aleaciones. Lo mismo ocurre con las operaciones de selección, corte, fragmentación y prensado que se efectúen sobre los productos citados anteriormente. También las entregas de desperdicios o desechos de papel, cartón o vidrio y las entregas de productos semielaborados resultantes de la transformación, elaboración o fundición de los metales no férricos, con excepción de los compuestos por níquel (art. 84.Uno.2º.c) LIVA).

Asimismo, en virtud de lo establecido por la *Ley 28/2014*, la inversión del sujeto pasivo se produce cuando la entrega de bienes consista en alguno de los siguientes productos: Plata, platino y paladio, en bruto, en polvo o semilabrado; teléfonos móviles y consolas de videojuegos, ordenadores portátiles y tabletas

Se produce así una inversión del sujeto pasivo en el IVA, pero solo en las operaciones que se realicen entre empresarios o profesionales, lo que deriva en la obligación del destinatario de autorrepercutirse el Impuesto, mediante el cumplimiento de las obligaciones formales que se prevén en los artículos 62 a 64 del RIVA<sup>431</sup>. La obligación de emisión de la autofactura y los requisitos relativos a los libros registros se han puesto de manifiesto por el Tribunal Supremo en su Sentencia de 12 de noviembre de 2009. En la misma se establece que “los supuestos de inversión del sujeto pasivo y de las adquisiciones intracomunitarias de bienes llevan aparejadas una serie de exigencias de carácter formal a las cuales se supedita aquel, fundamentalmente la denominada "autofactura", que ha de unirse al documento contable que justifique la prestación del servicio”.

Este supuesto puede ser muy común en el caso del crowdfunding, ya que la plataforma electrónica permite poner en contacto a promotores y aportantes que pueden encontrarse en diferentes Estados. Si ambos sujetos residen en el territorio de aplicación del Impuesto, el sujeto pasivo será el promotor del proyecto. Sin embargo, en aquellos casos en los que el promotor del proyecto se encuentre fuera del territorio de aplicación del Impuesto, entonces el sujeto pasivo del IVA será el aportante, que recibe la recompensa.

El cálculo del IVA se realizará de forma análoga a la analizada en el capítulo anterior respecto del promotor del proyecto, al que nos remitimos con el ánimo de no resultar reiterativos. Eso sí, debe tenerse en cuenta que el momento del devengo en el crowdfunding recompensas es aquel en el que el promotor efectivamente recibe la aportación, aunque no se haya hecho entrega del bien o prestado el servicio, por lo que el tipo de gravamen aplicable será el vigente en el momento de ese particular cobro, siendo una excepción a la regla general establecida en el artículo 90.Dos de la LIVA.

En efecto, el artículo 75.2 de la LIVA dispone que en las operaciones sujetas a

---

digitales. En este último caso, será sujeto pasivo el destinatario de los bienes siempre que el importe total de las entregas de dichos bienes, documentadas en la misma factura, exceda de 10.000 euros, excluido el IVA.

<sup>431</sup> Los sujetos pasivos del IVA deben llevar una serie de libros registros: a) Libro registro de facturas expedidas. b) Libro registro de facturas recibidas. c) Libro registro de bienes de inversión. d) Libro registro de determinadas operaciones intracomunitarias.

gravamen que originen pagos anticipados anteriores a la realización del hecho imponible del impuesto se devengará en el momento del cobro total o parcial del precio por los importes efectivamente percibidos, por lo que en el caso del crowdfunding recompensas, al tratarse de una pre-venta, el devengo del IVA se produce cuando el promotor recibe la aportación, pese a que el aportante no haya recibido todavía la recompensa debida<sup>432</sup>.

En cuanto al tipo impositivo aplicable, la entrega de la recompensa o prestación de servicio realizada por un promotor que se encuentre fuera del territorio de aplicación del Impuesto, estará gravada al tipo establecido en el país de destino, tal y como se desprende del artículo 163 septiesdecies y siguientes de la LIVA. Esta norma es de aplicación tanto si el destinatario de los productos es una persona física como si es una persona jurídica, ya sea empresario o profesional o un particular<sup>433</sup>.

Y ello es así tanto para las entregas de bienes como para las prestaciones de servicios. Como indica MARTÍNEZ-CARRASCO PIGNATELLI “En consecuencia, a partir del 1 de enero de 2015, la prestación de servicios por vía electrónica cuyo adquirente sea un consumidor final se entenderán localizados en España (salvo Canarias) si es allí donde está establecido el destinatario final (Estado miembro de consumo). Así pues, independientemente de dónde esté establecido el prestador del servicio, este habrá de repercutir el IVA según el tipo de gravamen español y no según la tarifa vigente en el país de establecimiento del prestador del servicio”<sup>434</sup>.

Por último, debemos referirnos también a las especificidades en los casos de importaciones, ya que este supuesto también puede darse con frecuencia en la práctica del crowdfunding. El sujeto pasivo, tal y como establece el artículo 86.Dos de la LIVA será el destinatario de los bienes importados, al que se considera importador, es decir, el

---

<sup>432</sup> Sobre este particular se ha pronunciado la DGT en su Consulta Vinculante V3030-14, de 5 de noviembre de 2014, en la que, en relación con una prestación de servicios en la que las derramas se satisficieron con anterioridad a tal prestación de servicios, se dispone que el devengo del IVA se produce en el momento de realización efectiva de esos pagos adelantados.

<sup>433</sup> Ha sido la *Ley 28/2014* la que introdujo la novedad de la aplicación del tipo impositivo del país de destino también a las personas físicas particulares, ya que con anterioridad esta regla solo se aplicaba cuando el destinatario del bien o servicio era un empresario o particular.

<sup>434</sup> MARTÍNEZ-CARRASCO PIGNATELLI, J.M.: «Reformas introducidas en el IVA y en el IGIC por la Ley 28/2014», *Quincena Fiscal*, N° 9, 2015, pág. 116.

aportante en el crowdfunding<sup>435</sup>.

El devengo se produce en el momento en el que se devenguen los derechos aduaneros de importación, que tal y como establece el *Reglamento (UE) n° 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013, por el que se establece el código aduanero de la Unión* (en adelante, Código Aduanero), es el momento de la presentación y aceptación de la declaración aduanera, o en el momento en que hubiera debido presentarse la misma.

Para el cálculo de base imponible, es necesario adicionar al valor en aduana los conceptos a los que se refiere el artículo 83. Uno de la LIVA. El Código Aduanero establece varios procedimientos para determinar el valor en aduana, en función de las condiciones de entrega de los bienes. Estos procedimientos deben utilizarse en el orden previsto en el Código, de forma que el segundo sólo procede en defecto del primero y así sucesivamente:

- Valor de transacción de las mercancías a importar: Se define como el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías, instrumentado de cualquier forma (dinero, compensación de deudas, etc.), cuando se venden para la exportación con destino al país de importación, ajustado en la forma prevista y previo cumplimiento de ciertas condiciones. Ahora bien, este procedimiento no se aplica cuando: no haya venta (entrega gratuita, cesión en arrendamiento); el precio de venta sea el correspondiente para el consumo interior o para destino a un país distinto del de importación o exista vinculación entre comprador y vendedor.

- Valor de transacción de mercancías idénticas: Cuando no sea posible determinar el valor de las mercancías por el procedimiento anterior, se aplica el del valor de las mercancías idénticas que provengan del mismo país.

- Valor de transacción de mercancías similares.

- Procedimiento deductivo (precio de venta menos gastos y beneficio).

---

<sup>435</sup> Se produce en las importaciones la inversión del sujeto pasivo, siendo el factor determinante la introducción, dentro del territorio de aplicación del Impuesto de bienes no comunitarios, sea cual sea su fin, pudiendo el aportante ser persona física o jurídica y empresario o profesional o no.

- Valor calculado (coste de producción más beneficio del proveedor).
- Procedimiento de último recurso (utilización de criterios razonables)<sup>436</sup>.

Una vez determinado el valor en aduana, deben adicionarse los conceptos recogidos en el artículo 83 de la LIVA, a saber:

- Los impuestos, derechos, exacciones y demás gravámenes que se devenguen fuera del territorio de aplicación del impuesto, así como los que se devenguen con motivo de la importación, con excepción del IVA.

- Los gastos accesorios, como las comisiones y los gastos de embalaje, transporte y seguro que se produzcan hasta el primer lugar de destino de los bienes en el interior de la comunidad.

El tipo impositivo aplicable será el correspondiente al producto de que se trate, ya que la recompensa recibida puede ser de todo tipo, desde fertilizantes a objetos de arte (10 por ciento), o libros, medicamentos, discos... (4 por ciento). Por ello, habrá que estar a la contraprestación en concreto recibida para poder determinar el tipo aplicable en función de lo establecido en los artículos 90 y 91 de la LIVA.

### *3.3.2. El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados*

En la modalidad de recompensas, el aportante recibe una contraprestación que supone una transmisión onerosa de un bien. Como ya se expuso, en el caso de que el promotor del proyecto tuviera la condición de empresario o profesional, la operación, según lo preceptuado en el artículo 4.Cuatro de la LIVA, está gravada por el IVA. La

---

<sup>436</sup> En el valor de aduana se incluyen también los siguientes gastos:

- 1) Comisiones y corretajes. Las comisiones de compra, que son las sumas pagadas por el importador a su agente, no integran el valor en aduana, pero sí la base imponible del IVA (son gastos no comprendidos en el valor en aduana, producidos hasta el primer lugar de destino).
- 2) Coste de envases y embalajes que formen un todo con la mercancía.
- 3) Valor de los bienes y servicios suministrados por el comprador gratuitamente o a precios reducidos y utilizados en la producción o venta de las mercancías a valorar (herramientas, matrices, etc.).
- 4) Valor del producto de la venta o cesión de las mercancías importadas que revierta al vendedor.
- 5) Cánones o derechos de licencia que el comprador está obligado a pagar.
- 6) Gastos de transporte y seguro, carga y manipulación hasta el punto de entrada de la mercancía en el territorio aduanero de la Comunidad.



propia DGT se ha pronunciado en este sentido en la ya mencionada Consulta Vinculante de 26 de septiembre de 2013, estableciendo que “En el caso de que las cantidades a recibir lo sean en contraprestación a alguna entrega de bienes o prestación de servicios, la operación en cuestión ya no tendrá carácter lucrativo, sino oneroso, resultando aplicable entonces el impuesto que grava las transmisiones onerosas, que será, en función de la naturaleza de la operación y de la persona que las realice, el IVA (actividades empresariales o profesionales) o la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas del ITP y AJD (entregas o prestaciones de servicios al margen de actividades empresariales o profesionales)”<sup>437</sup>.

Sin embargo, en el supuesto de que el promotor no pueda ser considerado como empresario o profesional, el adquirente de ese bien que ha sido entregado en recompensa de la cantidad dineraria aportada al proyecto, queda gravado por TPO.

En cuanto a la cuantificación del impuesto, el promotor deberá tener en cuenta que la base imponible será el valor real de los bienes o derechos que sean objeto de la transmisión, tal y como establece el artículo 10 del TRLITPAJD. Señala ESCRIBANO que el problema fundamental es la determinación del valor real, y para ello “la Jurisprudencia ha considerado valor indubitado el precio cuando este se ha formado mediante mecanismos que no ofrecen dudas al juzgador: SSTS de 28 de junio de 1991; 8 de julio de 1983; 1 de diciembre de 1993)”<sup>438</sup>.

De esta valoración podrán deducirse aquellas cargas que efectivamente reduzcan el valor del bien, pero no pueden deducirse las deudas, incluso aunque estén garantizadas. Por ello solo se tendrán en cuenta aquellos derechos reales de uso o disfrute que realmente supongan una limitación de las facultades del titular del bien y disminuyan su valor.

Una vez determinada la base imponible en los términos citados, el cálculo de la cuota se realizará aplicando los tipos correspondientes según la naturaleza de los bienes que hayan sido objeto de la transmisión. En la operación de crowdfunding serán dos los bienes que fundamentalmente se puedan transmitir: muebles o inmuebles, por lo que no

---

<sup>437</sup> Consulta Vinculante V2831-13, de 26 de septiembre de 2013 de la Subdirección General de Impuestos Patrimoniales, Tasas y Precios Públicos.

<sup>438</sup> ESCRIBANO, F.: «El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados», en PÉREZ ROYO, F (Dir): *Curso de Derecho Tributario. Parte Especial*, Tecnos, 2015, pág. 684.

nos referiremos ni a los derechos reales ni a los arrendamientos u otras transacciones que puedan estar sujetas a esta modalidad de TPO.

## 4. CROWDFUNDING PRÉSTAMOS

### 4.1. Prestamista persona física

El crowdfunding basado en préstamos, o *crowdlending*, consiste en la realización de una aportación a un determinado proyecto a cambio de una contraprestación en forma de intereses<sup>439</sup>.

El aportante, antes de proceder a la realización efectiva del préstamo, tiene derecho a conocer tanto el tipo de préstamo como su duración e importe. La *Ley 5/2015* es muy clara al respecto, obligando a los sujetos implicados a aportar toda la información necesaria sobre el coste total del préstamo, sus intereses, comisiones, e incluso los gastos de notaría asociados. También debe conocer el inversor, con anterioridad a la transmisión de la cantidad dineraria, el tipo de interés de demora, las modalidades para su adaptación y, cuando procedan, los gastos por impago, las advertencias sobre las consecuencias en caso de impago y también las posibles garantías aportadas por el promotor<sup>440</sup>. A diferencia de los casos de crowdfunding donaciones y recompensas, la *Ley 5/2015* ofrece a los inversores un plus de protección, y una mayor seguridad jurídica, lo que sin duda redundará en una mayor promoción de este tipo de crowdfunding<sup>441</sup>.

Además, el artículo 76.3 de la Ley determina que, será la propia plataforma de financiación participativa la que, en el caso de que alguno de estos extremos no estuviese

---

<sup>439</sup> Los mismos han de calificarse como remuneratorios, persiguen evitar la pérdida de valor del importe prestado como consecuencia del transcurso del tiempo previsto para su restitución y retribuir la concesión del préstamo, siendo exigibles, conforme al artículo 1755 del Código Civil, cuando expresamente se hubiesen pactado.

<sup>440</sup> Al respecto, resulta interesante reseñar que la *Ley 5/2015* dispone que los proyectos no podrán incorporar una garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual del prestatario. Esta restricción sólo se aplica al prestatario persona física, que es el único que por definición puede tener una vivienda habitual. Además, la norma sólo impide los préstamos garantizados con hipoteca sobre la vivienda familiar, pero no cualquier otro tipo de garantía, como claramente se deduce del art. 76.1.f) LFFE. Por lo tanto, puede haber préstamos garantizados con hipoteca sobre otro inmueble, con garantías mobiliarias (pe., hipoteca mobiliaria o prenda sin desplazamiento) o con fianza u otras garantías personales.

<sup>441</sup> Durante el periodo 2012-2014, el crowdfunding préstamos creció en nuestro país más de un 300 por cien, invirtiéndose más de 13 millones de euros en las plataformas dedicadas a esta modalidad, siendo esta la tipología que mayor crecimiento exponencial ha tenido en España. *Vid.* WARDROP, R.; ZHANG, B.; RAGHAVENDRA, R. y GRAY, M.: *Moving Mainstream The European Alternative Finance...*, op.cit. pág. 33.



determinado en el momento o durante la publicación del proyecto, tenga que detallar su forma de determinación o cálculo antes de la formalización de la financiación.

Sin duda, una de las cuestiones más importantes para el potencial inversor es el tipo de interés que le será posible obtener con la realización del préstamo. En efecto, muchos aportantes eligen el crowdfunding en lugar de otro tipo de operaciones por la mayor rentabilidad que este puede ofrecerles, y es que, el tipo de interés suele fijarse entre un 5 y un 12 por ciento, lo que supone una reseñable diferencia respecto de los tipos de interés activos aplicados por las entidades de crédito<sup>442</sup>.

La forma más habitual para la determinación del interés a pagar por el prestatario es la subasta, si bien, con anterioridad a la misma, el inversor debe registrarse en la plataforma de *crowdlending* y depositar una determinada cantidad de dinero en una cuenta virtual. Hasta que no se cumplan tales condiciones, el aportante no podrá comenzar a participar en las operaciones de préstamo. Una vez cumplimentados estos extremos, el inversor puede participar en las subastas, que una vez finalizadas determinarán el tipo de interés aplicable. Al respecto hay que tener en cuenta que la mayoría de las plataformas establecen limitaciones, acotando un mínimo y un máximo de tipo de interés.<sup>443</sup>

En primer lugar, y como se indicó anteriormente, el promotor tiene que pasar por un proceso de evaluación del crédito, de la forma establecida en la *Ley 5/2015*. Una vez que su solicitud es aprobada, el promotor decide el interés objetivo, es decir, el interés más alto que estaría dispuesto a pagar, y a partir de ahí se comienza la subasta, en la que los potenciales inversores “compiten” para convertirse en financiadores. Este hecho provoca que, en la mayoría de los casos, se produzca una reducción del tipo de interés. Una vez las ofertas de préstamo de los usuarios exceden el 100 por cien de la cantidad solicitada por la empresa, las ofertas con tipos de interés más alto quedan automáticamente descartadas. Después de ello, cualquier nueva oferta debe ofrecer un tipo de interés inferior al máximo aceptado en ese momento.

Al igual que el estudio y aprobación del préstamo, el pago de la contraprestación

---

<sup>442</sup> Los tipos de interés aplicable por las entidades de crédito pueden consultarse en: [http://www.bde.es/clientebanca/es/areas/Tipos\\_de\\_Interes/entidades/](http://www.bde.es/clientebanca/es/areas/Tipos_de_Interes/entidades/).

<sup>443</sup> Por ejemplo, la plataforma Arboribus, una de las más utilizadas en nuestro país, determina un tipo de interés que va desde el 4 al 8 por ciento, por lo que el inversor solo puede pujar dentro de esa franja de interés. Otras plataformas, como MytripleA, establecen una variación mayor, determinando un tipo de interés que puede oscilar entre el 1,5 y el 15 por ciento.

se gestiona a través de la plataforma web, encargada de transferir el dinero de la devolución más los intereses a los prestamistas.

Como puede observarse, las diferencias entre el *crowdlending* y los préstamos bancarios son notables, pudiendo destacarse dos aspectos fundamentales: en primer lugar, el interés del préstamo puede decidirse inicialmente por el prestatario en lugar de la entidad bancaria, tal y como ha venido ocurriendo en las operaciones de crédito tradicionales, y, en segundo lugar, la concurrencia simultánea de varios prestamistas en una sola operación provoca que la probabilidad de conseguir financiación sea mayor.

Sin embargo, pese a existir diferencias en la forma de establecer el tipo de interés, las consecuencias tributarias que se van a derivar para el inversor son las mismas que para los prestamistas tradicionales. Así, la obtención de la contraprestación en forma de intereses debe considerarse a efectos fiscales como un rendimiento de capital mobiliario, al ser un rendimiento obtenido de la cesión a terceros de capitales propios. El artículo 25 de la LIRPF dispone que “Tienen esta consideración las contraprestaciones de todo tipo, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, dinerarias o en especie, como los intereses y cualquier otra forma de retribución pactada como remuneración por tal cesión, así como las derivadas de la transmisión, reembolso, amortización, canje o conversión de cualquier clase de activos representativos de la captación y utilización de capitales ajenos”.

En el caso del crowdfunding, la contraprestación a través de los intereses siempre va a estar presente, y en caso de no conocerse la retribución, la aportación se presume retribuida, salvo prueba en contra<sup>444</sup>.

En cuanto a la valoración de tales rendimientos, se efectuará por el valor normal en el mercado. En este caso, el valor normal será la contraprestación acordada por las partes. Ahora bien, si se trata de préstamos y operaciones de captación o utilización de capitales ajenos en general, se entenderá por valor normal en el mercado el tipo de interés legal del dinero que se halle en vigor el último día del período impositivo.

Por lo tanto, la presunción de onerosidad que acompaña a las cesiones de bienes

---

<sup>444</sup> Así lo indica el art. 6.5 de la LIRPF, que establece que “Se presumirán retribuidas, salvo prueba en contrario, las prestaciones de bienes, derechos o servicios susceptibles de generar rendimientos del trabajo o del capital”.

o derechos supone para los préstamos una estimación de rendimientos que se cuantifica aplicando el tipo de interés legal del dinero en vigor el último día del período impositivo. Si se llegara a probar la gratuidad del préstamo, supuesto que en el crowdfunding va a ser verdaderamente improbable, no operará la estimación de rendimientos. Así lo ha afirmado la DGT en su Consulta Vinculante de 17 de marzo de 2014, en la que establece que “como en reiteradas ocasiones ha señalado este Centro Directivo, ésta estimación de rendimientos no opera si se prueba la gratuidad del préstamo, lo que deberá realizarse conforme a los medios de prueba generalmente admitidos en Derecho, teniendo en cuenta lo previsto en el artículo 1227 del Código Civil, y que corresponderá valorar a los órganos de gestión e inspección de la Administración tributaria. De igual manera deberá acreditarse la conexión del préstamo, su destino y la justificación de su devolución”<sup>445</sup>.

Sin embargo, esta casuística no va a tener razón de ser en el crowdfunding, porque desde el primer momento el aportante que se decanta por una operación de préstamo tiene como objetivo la obtención de un interés. En efecto, en caso contrario, puede acudir a otras modalidades, como puede ser la donación, por lo que la tipología de préstamo gratuito no se va a dar en la práctica.

De este modo, la contraprestación en forma de interés siempre va a estar presente, cuantificándose como rendimiento de capital mobiliario en la sede del prestamista. Estos rendimientos deben imputarse, de acuerdo con lo dispuesto en la letra a) del apartado 1 del artículo 14 de la LIRPF, al período impositivo en que sean exigibles por el prestamista<sup>446</sup>.

El rendimiento íntegro obtenido será, por lo tanto, la cantidad económica recibida en forma de interés, debiendo tenerse en cuenta que el artículo 26 de la LIRPF dispone que, en relación con los rendimientos de capital mobiliario, podrán deducirse los gastos de administración y depósito. Estos gastos se refieren a aquellos importes que repercuten las empresas de servicios de inversión, entidades de crédito u otras entidades financieras que, de acuerdo con el *Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se*

---

<sup>445</sup> Consulta Vinculante de la DGT V0743-14, de 17 de marzo de 2014. En la misma se plantea la cuestión de la concesión de un préstamo por el aportante a su hijo, sin devengo de intereses. La DGT concluye estableciendo que, si se certifica la inexistencia de intereses, no se considerará que han existido rendimientos de capital mobiliario.

<sup>446</sup> Los pagos a los inversores se encuentran definidos en una tabla de amortización de cada préstamo, que la plataforma facilita a los aportantes en referencia a los meses del año en los que el préstamo está vigente.

*aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores* (en adelante, LMV), tengan por finalidad retribuir la prestación derivada de la realización por cuenta de sus titulares del servicio de depósito de valores representados en forma de títulos o de la administración de valores representados en anotaciones en cuenta.

Observados estos requisitos, debemos preguntarnos si las posibles comisiones que tuviera que pagar el inversor a la plataforma de financiación participativa, podrían considerarse como gastos deducibles<sup>447</sup>.

Hay que tener en cuenta que, en tanto el contrato de préstamo no se otorgue, el mediador, es decir, la plataforma electrónica, actuará como depositario de las provisiones y, una vez aquel se formalice, el aportante recibirá un acta notarial certificando la inversión realizada. Además, la plataforma se encarga de gestionar el cobro del promotor, las cuotas de amortizaciones del préstamo, de pagar al inversor, e informar a ambas partes de la situación de sus préstamos o de su cartera de inversión, y en caso de impago gestionar el recobro, aunque en este último caso, no todas las plataformas de financiación participativa prestan el servicio.

Por la prestación de estos servicios la plataforma cobra al inversor un porcentaje sobre el capital pendiente de cobro, aunque algunas plataformas establecen que tal comisión no se cobrará al prestamista si el prestatario no efectúa el pago completo de una cuota mensual del préstamo.

La cuestión radica en determinar si la comisión pagada puede considerarse como gasto deducible por el inversor. Si tenemos en cuenta el tenor literal de la LIRPF, la respuesta debe ser negativa. Y ello porque la propia *Ley 5/2015* establece en su artículo 52.1 que: “las plataformas de financiación participativa no podrán ejercer las actividades reservadas a las empresas de servicios de inversión ni a las entidades de crédito y, en particular, no podrán:

a) Respecto de los instrumentos previstos en el artículo 50.1.a) de esta Ley, prestar los servicios de recepción, transmisión o ejecución de órdenes o mandatos de clientes a los que se refieren las letras a) y b) del artículo 63.1 de la *Ley 24/1988*, ni de custodia de

---

<sup>447</sup> Las plataformas de financiación participativa son calificadas por la propia *Ley 5/2015* como “empresas”, por lo que esta calificación conlleva ánimo de lucro por parte de las mismas. Sobre este particular, *vid.* ZUNZUNEGUI, F.: «Régimen jurídico de las plataformas de financiación participativa (crowdfunding)», *Revista de Derecho del Mercado Financiero*, Working Paper 3, 2015.

los mismos.

b) Recibir fondos por cuenta de inversores o de promotores salvo que tengan la finalidad de pago y la plataforma cuente con la preceptiva autorización de entidad de pago híbrida de conformidad con lo previsto en la *Ley 16/2009, de 13 de noviembre, de servicios de pago*, y su normativa de desarrollo.

c) Recibir activos de los promotores en nombre propio, ya sea por cuenta propia o bien por cuenta de los inversores, en garantía del cumplimiento de las obligaciones de dichos promotores frente a los inversores”.

Si la propia Ley califica a las plataformas de financiación participativa como entidades diferenciadas de las empresas de servicios de inversión y las entidades de crédito, y el artículo 26.1 de la LIRPF establece que la deducibilidad de los gastos se circunscribe a su repercusión por este tipo de entidades, no podría considerarse, en principio, que la comisión pagada a la plataforma de financiación participativa sea deducible<sup>448</sup>.

Es más, el artículo 61.1.c) de la *Ley 5/2015* dispone expresamente que la plataforma de financiación participativa debe publicitar en su página web que no ostenta la condición de empresa de servicios de inversión, ni entidad de crédito y de que no está adherida a ningún fondo de garantía de inversiones o fondo de garantía de depósitos.

Ahora bien, pese a que en principio, teniendo en cuenta el sentido literal de la Ley, no se podrían considerar gastos deducibles las comisiones pagadas a la plataforma, entendemos que, pese a no poder considerarse, evidentemente, como entidades de crédito o empresas de servicios de inversión, sí que son entidades que realizan un servicio de depósito, y la comisión pagada por el inversor tiene por finalidad retribuir la prestación de ese servicio, por lo que, a nuestro entender, el gasto sí debe ser deducible. Hay una correlación entre los ingresos y los gastos, que es requisito determinante de la deducibilidad.

---

<sup>448</sup> La DGT, en su Consulta Vinculante V 0593-15, de 16 de febrero de 2015, confirma que las plataformas de financiación participativa no pueden considerarse en ningún caso como entidades de crédito. La consulta, referida en concreto a una plataforma de *crowdfunding*, no deja lugar a duda: “La Sociedad estudia el riesgo de morosidad, aprueba o no la operación y se encarga de gestionar la relación del prestamista con el prestatario durante la vigencia del préstamo. La Sociedad no tiene la consideración de entidad de crédito, al no cumplirse las características establecidas en la Ley 10/2014 de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito que definen este tipo de entidades”.

En la actualidad, queda claro que, en virtud de la legislación vigente, el inversor no podría deducir las cantidades pagadas en concepto de comisión, ya que la plataforma de financiación participativa no es, en sentido estricto, ninguna de las entidades a las que hace referencia el artículo 26 de la LIRPF.

Sin embargo, podríamos preguntarnos si este tipo de plataformas se asemejan lo suficiente a las citadas entidades y, en caso de que la respuesta fuera afirmativa, si se podría aplicar la deducibilidad al gasto comentado.

En nuestra opinión, las plataformas de financiación participativa realizan actividades análogas a las entidades referidas en el artículo 26 de la LIRPF, ya que desarrollan tareas administrativas tales como el análisis de los proyectos recibidos, determinando el riesgo que implica cada proyecto para el inversor, aunque la *Ley 5/2015* dispone que la publicación y clasificación de esta información no constituye asesoramiento financiero.

Asimismo, la plataforma es la encargada de habilitar canales de comunicación para el contacto entre promotores e inversores. También realiza la puesta a disposición de las partes de los modelos de contrato necesarios, como es, en este caso, el contrato de préstamo. E incluso transmite a los inversores la información facilitada por el promotor respecto de la evolución del préstamo.

Por último, la plataforma puede proceder a la reclamación judicial y extrajudicial de los derechos de crédito, actuando en representación de los inversores o en nombre propio si los inversores le cedieren su derecho de crédito<sup>449</sup>.

Además, como se indicó anteriormente, el prestamista, debe depositar la cantidad dineraria a invertir en una cuenta virtual en la plataforma, por lo que la misma se convierte en depositaria del préstamo.

Teniendo en cuenta estas habilitaciones que la propia *Ley 5/2015* otorga a las plataformas de financiación participativa, puede afirmarse que las mismas realizan tareas de gestión y administración y también de depósito, por lo que, en nuestra opinión, nada obsta para que puedan considerarse a efectos de la deducibilidad de la comisión como semejantes a las incluidas en el artículo 26 de la LIRPF.

---

<sup>449</sup> Apartados 1 y 2 del artículo 51 de la *Ley 5/2015*.

A mayor abundamiento, si tenemos en cuenta la propia doctrina de la DGT, la posibilidad de deducir la comisión debe dejar de generar cualquier tipo de duda. En efecto, la DGT en su Consulta Vinculante de 3 de abril de 1998, ante la cuestión de si los gastos de administración y custodia repercutidos a los clientes por parte de las sociedades gestoras de carteras podían ser deducibles, estableció lo siguiente: “No resultará aplicable la deducción de gastos aludida a aquellas comisiones satisfechas a intermediarios de los mercados de valores que efectúen una gestión dinámica de las carteras, es decir cuando realicen las funciones referidas en la letra j); en definitiva, no se aplicará a los servicios remunerados derivados de la gestión de carteras, puesto que la actividad dinámica respecto del patrimonio de los clientes impide enmarcar las rentas derivadas de la gestión citada en el ámbito de los rendimientos de capital mobiliario”.

Y continúa señalando que “el artículo 1.768 del Código Civil es muy ilustrativo al señalar que «cuando el depositario tiene permiso para servirse o usar la cosa depositada, el contrato pierde el concepto de depósito y se convierte en préstamo o comodato». Precisamente, en el contrato de gestión de carteras la característica fundamental, como anteriormente se ha señalado, es la disposición de los bienes por parte de la entidad en virtud de los amplios poderes otorgados por el cliente”<sup>450</sup>.

Sentado lo anterior, determina la DGT que tendrán cabida dentro de los gastos deducibles, únicamente, aquellos gastos o comisiones de naturaleza directa exigidos por las entidades por las funciones desarrolladas y conexas con las de depósito mercantil, que son las que van a proporcionar, básicamente, los rendimientos del capital mobiliario, acreedores a la deducción de gastos de administración y custodia.

En conclusión, se determina que en el caso de actuar por cuenta propia, y no por cuenta de sus clientes, la actividad trasciende del depósito y gastos de administración recogidos en el artículo 26 de la LIRPF, y los gastos pagados por el cliente no serán deducibles.

Esto es precisamente lo que no hacen las plataformas de financiación participativa, ya que el artículo 52.1 de la *Ley 5/2015* impide de forma expresa que la

---

<sup>450</sup> Consulta de la DGT V, de 3 de abril de 1998. Pese a que la consulta comentada se fundamenta en la *Ley 18/1991, de 6 de junio del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, anterior a la LIRPF vigente, el antiguo art.39 referido a los gastos deducibles es idéntico en esencia al art.26 de la actual LIRPF, por lo que lo indicado respecto del mismo es perfectamente extrapolable a la situación actual.

plataforma pueda gestionar los activos por cuenta propia, siendo, por el contrario, solo depositaria e intermediaria.

Por esta razón creemos que los prestamistas deberían poder deducir de su rendimiento íntegro las cantidades pagadas a la plataforma en concepto de comisión. Es más, si el legislador tributario no las ha incluido entre las que pueden provocar la deducibilidad del gasto es, en nuestra opinión, porque en el momento de la redacción de la Ley ni siquiera podía vislumbrarse la existencia y la importancia práctica que este tipo de operaciones tiene en la actualidad.

A nuestro entender, se revela en este caso una laguna jurídica, y a la misma vez, una relación de semejanza entre el supuesto contemplado por la Ley y aquel (referido al crowdfunding) carente de regulación, por lo que sería adecuado aplicar la consecuencia jurídica del primero al segundo.<sup>451</sup> Constatada esta realidad, cabría la posibilidad de aplicar la analogía al caso concreto, ya que, como indica BUTRAGUEÑO SÁNCHEZ, el requisito habilitante para la aplicación de una norma por analogía, será la no previsión, falta o insuficiencia normativa de un supuesto específico y determinado sobre el que el aplicador del Derecho tenga que decidir.<sup>452</sup>

Sin embargo, y aunque se dan los elementos configuradores de la analogía, la misma afectaría a los elementos esenciales del tributo, no pudiendo aplicarse en este caso.<sup>453</sup>

Esto nos lleva a evidenciar una importante consecuencia, y es que, la deducibilidad del gasto, tal y como está configurada en la actualidad, no puede aplicarse a los inversores de los proyectos de crowdfunding, ni siquiera por analogía.

El perjuicio para los inversores en los proyectos de crowdfunding con remuneración respecto de aquellos que deciden invertir por los cauces tradicionales es más que evidente, ya que las cantidades a deducir pueden ser considerables. De nuevo constatamos la falta de incentivación de este tipo de operaciones por parte de la normativa

---

<sup>451</sup> HERRERA MOLINA, P. M.: «Aproximación a la analogía y el fraude de ley en materia tributaria», *Revista de Direito Tributário*, N° 73, 1999, pág. 60.

<sup>452</sup> BUTRAGUEÑO SÁNCHEZ, R.: «Los fundamentos de la analogía en el Derecho Tributario», *Revista de Contabilidad y Tributación*, N° 196, 1999, pág. 63.

<sup>453</sup> Recordemos que el art. 14 de la LGT dispone que “No se admitirá la analogía para extender más allá de sus términos estrictos el ámbito del hecho imponible, de las exenciones y demás beneficios o incentivos fiscales”.



tributaria.

En nuestra opinión, resulta necesaria en este punto la intervención legislativa en pro de los prestamistas en esta tipología de crowdfunding. En concreto, consideramos oportuna la incorporación de las plataformas de financiación participativa al artículo 26 de la LIRPF, con el objeto de posibilitar la aplicación de los gastos deducibles en el mismo especificados por parte de los inversores para la cuantificación de sus rendimientos netos de capital mobiliario.

Una vez calculado el rendimiento neto, que formará parte de la base imponible del ahorro del aportante, y al no existir ninguna reducción aplicable deberán aplicarse los porcentajes de la escala general del ahorro establecidos en el artículo 66 de la LIRPF, es decir, un 9,5 por ciento hasta 6.000 euros, un 10,5 por ciento de 6.000 a 50.000 euros y un 11,5 por ciento de 50.000 euros en adelante.

Ahora bien, si el inversor tiene su residencia habitual en el extranjero, los tipos aplicables aumentan considerablemente, estableciéndose un 19 por ciento para las bases liquidables hasta 6.000 euros, un 21 por ciento de 6.000 a 50.000 euros y un 23 por ciento de 50.000 euros en adelante.

Por último, serán aplicables algunas de las deducciones previstas en el artículo 68 de la LIRPF. En concreto, el artículo 68.2 de la LIRPF se refiere a las deducciones en actividades económicas, que se remite a los preceptos de la LIS que regulan los incentivos y estímulos a la inversión (artículos 35 a 39 de la LIS).

## **4.2. Prestamista persona jurídica**

Como en el caso de los inversores personas físicas, las personas jurídicas también van a quedar gravadas mediante imposición directa por el IS. Los intereses de préstamos son un ingreso para la sociedad, tal y como se especifica en el PGC, en el que aparecen dentro de la cuenta 762, correspondiente a los “Ingresos de crédito”.

Ya se señaló que el artículo 7 de la LIS establece que son contribuyentes del IS las personas jurídicas y otras entidades enumeradas en el mismo, siempre que tengan su residencia en territorio español. Por el contrario, aquellas entidades en las que no concurra alguno de estos requisitos, se considerarán como no residentes, quedando sujetas al

IRNR. En este último caso, tal y como establece el artículo 13.1.f) del TRLIRNR determina que se consideran obtenidos en territorio español, y por lo tanto están sujetos al Impuesto “Los intereses y otros rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios satisfechos por personas o entidades residentes en territorio español, o por establecimientos permanentes situados en éste, o que retribuyan prestaciones de capital utilizadas en territorio español.”

No obstante, el propio TRLIRNR dispone en su artículo 14.1.c) que estarán exentos “los intereses y demás rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios a que se refiere el artículo 23.2 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, así como las ganancias patrimoniales derivadas de bienes muebles obtenidos sin mediación de establecimiento permanente, por residentes en otro Estado miembro de la Unión Europea...”.

Por lo tanto, los intereses generados por el préstamo que sean pagados por una sociedad española a otra residente en otro Estado miembro quedan exentas de tributación por el IRNR. Ello genera además otra consecuencia en relación con el promotor del proyecto, ya que la obligación de practicar la retención, que sí se genera en el caso de las sociedades residentes, no será tal con las no residentes, ya que las mismas están exentas<sup>454</sup>.

Por el contrario, las entidades que tengan su residencia en territorio español y ocupen la posición de inversor en el crowdfunding basado en préstamos, si deberán tributar por la ganancia obtenida en forma de interés en el IS.

La base imponible, al igual que en los casos anteriormente analizados en relación a las sociedades, estará constituida por el importe de la renta obtenida en el período impositivo minorada por la compensación de bases imponibles negativas de períodos impositivos anteriores, pudiendo deducirse los gastos según lo previsto, y ya indicado *supra*, en los artículos 12 y siguientes de la LIS.

---

<sup>454</sup> Así se establece en el artículo 31.4 del TRLIRNR.

Ahora bien, respecto de las sociedades aportantes en los préstamos realizados a través de crowdfunding, hemos de detenernos en la determinación de la deducibilidad de las comisiones pagadas a la plataforma electrónica. Las mismas constituyen un gasto financiero específico, que se inserta dentro la cuenta 669, con la denominación “Otros gastos financieros”.

Tal gasto será deducible siempre que esté debidamente justificado, ya que la correlación con el ingreso, como se afirmó en relación a las personas físicas, es indudable. Además, la propia LIS, en su artículo 15.h), confirma este extremo, ya que dispone la no deducibilidad de estos gastos cuando se deriven de deudas con entidades del grupo. A sensu contrario, sí pueden ser deducibles los que se contraigan con entidades que no sean del grupo, como ocurre en el caso del crowdfunding, ya que la plataforma electrónica que se beneficia de la comisión no es una entidad del grupo.

En cuanto al tipo de gravamen aplicable, el tipo general es de un 25 por ciento, pero puede ocurrir, aunque no es tan frecuente como en el caso de las sociedades promotoras, que la sociedad prestamista sea una empresa de nueva o reciente creación, aplicándose entonces un tipo de gravamen del 15 por ciento.

Sobre las demás cuestiones relacionadas con el IS, nos remitimos a lo señalado en epígrafes anteriores, teniendo en cuenta que determinadas deducciones establecidas en las LIS, por su propia naturaleza, son aplicables solamente a los promotores de los proyectos.

### **4.3. Efectos tributarios de la transmisión del préstamo**

Los aportantes en un proyecto de crowdfunding pueden, en algún momento durante la vida del préstamo, vender o ceder el mismo, lo que generará también consecuencias fiscales para ellos.

Mediante esta cesión del crédito, el aportante transmite al cesionario los derechos que ostenta frente al promotor del proyecto, que pasará en ese momento a ser deudor de ese nuevo acreedor, pero la relación obligatoria continua existiendo más allá de la cesión. En efecto, como ha dispuesto el Tribunal Supremo en numerosas sentencias “la cesión de crédito, como sustitución de la persona del acreedor por otra respecto del mismo crédito,

supone un cambio de acreedor quedando el nuevo con el mismo derecho que el anterior, permaneciendo incólume la relación obligatoria... cuya cesión es admitida, con carácter general, y está regulada, con carácter particular, en los artículos 1526 y siguientes del mismo cuerpo legal, como negocio jurídico, sea o no contrato de compraventa”<sup>455</sup>.

Esta operación no requiere consentimiento por parte del deudor, es decir, del promotor del proyecto de crowdfunding, ya que el artículo 1527 del Código Civil establece que el deudor simplemente tiene la obligación de pagar, y si paga al acreedor primario antes de tener conocimiento de la cesión, quedará liberado<sup>456</sup>. Con base en este precepto, y de forma más concreta, ha afirmado el Tribunal Supremo que “el deudor cedido no ha de consentir el negocio de cesión para que pueda llevarse a cabo. Frente a él ha de probarse tan sólo, por el que reclama el pago, que se efectuó y ningún precepto legal exige como forma constitutiva de la cesión la documental ni limita el repertorio de pruebas legales a aquélla. La fecha en que se hizo la cesión es para el deudor indiferente, sea cual fuere estará obligado frente a quien ostente legalmente la titularidad del crédito. El deudor cedido no es alguien a quien el negocio jurídico pueda causar perjuicio, como requiere el artículo 1526 para su aplicación”<sup>457</sup>.

Como indica GUERRIERI, la cesión del crédito de empresa puede incardinarse en diferentes modelos contractuales, pero tiene características propias: “certamente, l’idea per cui anche la cessione dei crediti di impresa, pur presentando alcuni elementi di identificazione ben definiti, è compatibile con una pluralità di modelli contrattuali, tipici e atipici, sì che, più che essere considerata uno specifico tipo contrattuale, deve essere qualificata come un negozio a schema variable, suscettibile di trovare espressione attraverso vari modelli negoziali, tipici o atipici”<sup>458</sup>.

De entre sus particulares características, puede destacarse que la cesión de un crédito trae como consecuencia la transmisión de la titularidad del crédito, con todos sus

---

<sup>455</sup> Sentencias del Tribunal Supremo de 15 de noviembre de 1990, 22 de febrero de 1994 y 18 de julio de 2005.

<sup>456</sup> En el mismo sentido se pronuncia el artículo 347 del Código de Comercio: “los créditos mercantiles no endosables ni al portador se podrán transferir por el acreedor sin necesidad de consentimiento del deudor, bastando poner en su conocimiento la transferencia”, de suerte que “el deudor quedará obligado para con el nuevo acreedor en virtud de la notificación, y desde que tenga lugar no se reputará pago legítimo sino el que se hiciera a éste”.

<sup>457</sup> Sentencia del Tribunal Supremo de 1 de octubre de 2001.

<sup>458</sup> GUERRIERI, G.: *Cessione dei crediti d’impresa e fallimento*, Giuffrè Editore, 2002, pág. 35.

accesorios, incluido el derecho a cobrar los intereses que correspondan, sin que se altere la naturaleza del derecho objeto de cesión, y que para que se considere realizada dicha cesión basta el acuerdo entre el acreedor original y el nuevo acreedor, sin que sea necesaria la intervención o consentimiento del deudor.

Ello sin duda conlleva unas consecuencias tributarias. Para los cesionarios, los intereses remuneratorios constituyen la contraprestación de la entrega de un capital que debe ser reintegrado en el futuro o a lo largo de la duración del préstamo, por lo que tales intereses, como se indicó anteriormente, tienen la consideración de rendimientos del capital mobiliario derivados de la cesión a terceros de capitales propios. Pero esta operación también va tener repercusiones fiscales para el cedente, tanto si se trata de una persona física como si es una persona jurídica.

El hecho imponible, en cualquiera de los casos, vendrá determinado por la transmisión del crédito. El mismo se realiza cuando el acuerdo de cesión se perfecciona entre las partes, sin necesidad para el devengo del impuesto de la eficacia de la notificación al deudor cedido, pues, como se ha indicado, no es condición, para la efectividad de la cesión, que se notifique al deudor la transmisión del crédito<sup>459</sup>.

Si la transmisión se produce a cambio de una remuneración para el cedente, la misma constituirá una verdadera transmisión onerosa de derechos, con las consecuencias tributarias que ello conlleva.

Los posibles beneficios obtenidos por la transmisión provienen, aunque sea de manera indirecta, de la cesión a terceros de capitales propios, por lo que han de calificarse como rendimientos de capital mobiliario. El rendimiento vendrá determinado por la diferencia entre su valor de transmisión (valor por el que se cede, que será el valor normal en el mercado, entendiendo por tal la contraprestación que se acordaría entre sujetos

---

<sup>459</sup> Ilustrativa resulta en este sentido la Resolución 893/1997 del TEAF de Navarra de 3 de septiembre de 2001 cuando afirma que “por lo que se refiere a la transmisión "sustancial" del crédito, ha de verse que, en cuanto a los créditos atinentes a pagarés nominativos emitidos antes de la repetida fecha de 1 de enero de 1986, de los correspondientes preceptos del Código de Comercio y del Código Civil resulta absolutamente irrelevante la inscripción del nombre del adquirente en el libro-registro del emisor y únicamente se da al respecto el requisito de que la transmisión se ponga en conocimiento de éste, pero ello a efectos puramente liberatorios de él en tanto que efectúe el pago al acreedor aparente, pues para su validez (e incluso eficacia) el contrato de cesión de créditos no necesita ni la "entrega" del crédito ni la notificación al deudor. Y es, "per se" y con su mero perfeccionamiento, de carácter traslativo”.

independientes) y su valor de adquisición (préstamo realizado por el inversor). Tal rendimiento, conforme a lo dispuesto en el artículo 46.a) de la Ley del Impuesto, constituye renta del ahorro<sup>460</sup>.

En el caso de que el cedente sea una persona jurídica, deberá tributar de igual forma por el incremento o pérdida que se genera por la transmisión onerosa del derecho de crédito en el IS, computando como un ingreso en caso de resultar positivo.

La transmisión del derecho de crédito también genera obligaciones en el ámbito de la fiscalidad indirecta, que se desglosarán conjuntamente para los particulares y las sociedades, por ser aplicables a ambas las mismas figuras tributarias.

Si el transmitente, en este caso el inversor inicial en el proyecto, no tiene la condición de empresario o profesional, entonces el adquirente de ese derecho, quedará sujeto a TPO, aunque quedaría exento en virtud del artículo 45.1.B).15 del TRLITPAJD. Ahora bien, como ya se indicó, la citada exención no exime de la obligación formal de presentar la declaración correspondiente, aunque sin cuota a pagar, ya que se trata de una transmisión patrimonial sujeta.

Si por el contrario, el transmitente ostenta la condición de empresario o profesional, queda sujeto, como es sabido, al IVA, aunque también estará exento ex artículo 20.Uno.18.e) de la LIVA.

Por último, es necesario realizar una breve referencia al supuesto de cesión del derecho de crédito a título lucrativo. La cesión de un derecho de crédito frente a un tercero, cuando la misma se lleva a cabo sin contraprestación, no puede entenderse sino como donación de ese derecho, que puede ser pura y simple, o con causa onerosa si existe una contraprestación debida por el cesionario del crédito que no alcanza a igualar el valor del crédito cedido.

Ello supondrá la existencia de gravamen en el ISD, ya sea en la modalidad de sucesiones, si el crédito forma parte de la masa hereditaria, o en la modalidad de donaciones, si el mismo se transmite *inter vivos*. La cuantificación del ISD ha sido tratada

---

<sup>460</sup> Al respecto, Consulta vinculante de la DGT V V2031-14, de 28 de julio de 2014.

en profundidad en el capítulo dedicado a los promotores, por lo que nos remitimos al mismo con el ánimo de no resultar exhaustivos.

## **5. EFECTOS TRIBUTARIOS PARA LOS INVERSORES EN EL CROWDFUNDING DE PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL**

### **5.1. Aportante persona física**

La configuración del contrato de cuentas en participación supone, como se indicó con anterioridad, la existencia de un partícipe y un gestor. Al ceder el partícipe al gestor la utilización de un capital con la finalidad de intervenir en sus operaciones mercantiles, el primero participa en los resultados prósperos o adversos de la operación en la proporción pactada.

El funcionamiento de las plataformas dedicadas a esta modalidad de crowdfunding es muy parecido al de las de *crowdlending*, aunque en esta tipología no se realizan subastas. En primer lugar, el inversor debe elegir el proyecto en el que desea invertir, y la cantidad a aportar. Una vez que el proyecto alcance la financiación solicitada, se producirá la efectiva inversión, consistente en la participación en el capital de la entidad solicitante<sup>461</sup>.

Los aportantes no pueden realizar inversiones ilimitadas, ya que, en virtud del artículo 82 de la *Ley 5/2015*, si se trata de inversores no acreditados, no podrán invertir más de 3.000 euros en el mismo proyecto publicado por una misma plataforma de financiación participativa, ni tampoco más de 10.000 euros en el periodo de 12 meses en proyectos publicados por una misma plataforma<sup>462</sup>.

---

<sup>461</sup> La mayoría de las plataformas de *equity crowdfunding* o crowdfunding de participación en el capital, establecen que el proyecto, para poder realizarse, ha de llegar a un mínimo de financiación del 90 por ciento.

<sup>462</sup> El artículo 81 de la *Ley 5/2015* establece que tendrán la consideración de inversor acreditado:

a) Las personas físicas y jurídicas a las que se refieren las letras a), b) y d) del artículo 78 bis.3 de la *Ley 24/1988*.

b) Los empresarios que individualmente reúnan, al menos, dos de las siguientes condiciones:

1.º Que el total de las partidas del activo sea igual o superior a 1 millón de euros,  
2.º que el importe de su cifra anual de negocios sea igual o superior a 2 millones de euros,  
3.º que sus recursos propios sean iguales o superiores a 300.000 euros.

c) Las personas físicas que cumplan con las siguientes condiciones:

1.º Acreditar unos ingresos anuales superiores a 50.000 euros o bien un patrimonio financiero superior a 100.000 euros, y

Esa inversión reportará una posible ganancia (o pérdida) futura al inversor, por lo que el mismo, una vez repartidos que se produzcan esos resultados, debe soportar el gravamen correspondiente. En concreto, la obtención de un rendimiento a resultados de esta operación tributa como rendimiento de capital mobiliario, ya que es una contraprestación por la cesión a un tercero (el promotor del proyecto) de fondos propios, calificada en el artículo 25.2 de la LIRPF como rendimiento de capital mobiliario<sup>463</sup>.

El resultado puede ser positivo o puede comportar un resultado adverso, en cuyo caso constituirá un rendimiento negativo del capital mobiliario<sup>464</sup>.

En cuanto a la imputación temporal de este rendimiento, su regulación se recoge en el artículo 14.1.a) de la LIRPF, donde se establece como regla general para los rendimientos del capital su imputación “al período impositivo en que sean exigibles por su perceptor”, lo que en este caso comporta la imputación al período impositivo correspondiente al momento en que contractualmente se haya pactado la liquidación del resultado del negocio.

El rendimiento íntegro estará conformado por la cantidad recibida a modo de contraprestación por la inversión, sin que puedan deducirse los gastos relativos a la administración y depósito a los que se refiere el artículo 26.1 de la LIRPF, ya que, como se analizó en el caso de los prestamistas, el citado precepto no incluye los gastos derivados de las plataformas de financiación participativas.

Sin embargo, por la importancia que pueden tener tales gastos a efectos de disminuir el rendimiento íntegro, debemos reiterar en este punto lo indicado en relación con los prestamistas. Y es que, en el caso de los inversores que aporten dinero para la

---

2.º solicitar ser considerados como inversores acreditados con carácter previo, y renunciar de forma expresa a su tratamiento como cliente no acreditado.

<sup>463</sup> Ya se hizo referencia a la obligación que tiene el promotor de aplicar la retención correspondiente a tal rendimiento, la cual deberá realizar cuando los rendimientos resulten exigibles, o en el momento de su pago o entrega, si fuera anterior (artículo 65.1 del RIS). El tipo de retención en este caso es de un 19 por ciento.

<sup>464</sup> Como ha indicado la DGT en su Consulta Vinculante V2210-13, de 5 de julio de 2013, las pérdidas que se generen por esta operación supondrán un rendimiento negativo del capital mobiliario “En el presente caso, la liquidación del resultado del contrato de cuentas en participación da lugar a un resultado adverso para el consultante —aportó 36.000,00 euros y percibe 368,28—, resultado que a efectos de la liquidación del IRPF se constituye en un rendimiento negativo del capital mobiliario”.



participación en el capital de los promotores de proyectos, debería ser posible deducir los gastos que, en concepto de comisión, tuvieren que pagar a la plataforma de que se trate.

El menoscabo para los inversores en este tipo de plataformas con respecto de los que realizan las operaciones a través de entidades de crédito u otras entidades financieras recogidas en el artículo 26 de la LIRPF es manifiesto. Si de verdad se quisieran fomentar este tipo de financiaciones alternativas, deberían, como mínimo, equipararse los aspectos fiscales con los derivados de la financiación a través de cauces tradicionales.

En cambio, sí que es aplicable la deducción sobre la cuota íntegra establecida en el artículo 68. 1 de la LIRPF, que dispone que “Los contribuyentes podrán deducirse el 20 por ciento de las cantidades satisfechas en el período de que se trate por la suscripción de acciones o participaciones en empresas de nueva o reciente creación cuando se cumpla lo dispuesto en los números 2.º y 3.º de este apartado, pudiendo, además de la aportación temporal al capital, aportar sus conocimientos empresariales o profesionales adecuados para el desarrollo de la entidad en la que invierten en los términos que establezca el acuerdo de inversión entre el contribuyente y la entidad”.

La base máxima de tal deducción está formada por el valor de adquisición de las acciones o participaciones suscritas, y no puede ser de más de 50.000 euros anuales. Además, las acciones o participaciones en la entidad deberán adquirirse por el contribuyente bien en el momento de la constitución de aquélla o mediante ampliación de capital efectuada en los tres años siguientes a dicha constitución y permanecer en su patrimonio por un plazo superior a tres años e inferior a doce años.

Ahora bien, las cantidades satisfechas por la suscripción de acciones o participaciones podrán formar parte de la señalada deducción si respecto de las mismas el contribuyente practica una deducción establecida por la Comunidad Autónoma, a las que nos hemos referido en capítulos precedentes.

Para poder aplicar la deducción, las entidades a favor de las que se realiza la inversión, deben cumplir una serie de requisitos:

a) Revestir la forma de Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral

y no estar admitida a negociación en ningún mercado organizado. Este requisito deberá cumplirse durante todos los años de tenencia de la acción o participación.

b) Ejercer una actividad económica que cuente con los medios personales y materiales para el desarrollo de la misma.

c) El importe de la cifra de los fondos propios de la entidad no podrá ser superior a 400.000 euros en el inicio del período impositivo de la misma en que el contribuyente adquiriera las acciones o participaciones<sup>465</sup>.

Además, el artículo 68.2 de la LIRPF establece que los contribuyentes que ejerzan actividades económicas les serán de aplicación los incentivos y estímulos a la inversión empresarial establecidos o que se establezcan en la LIS con igualdad de porcentajes y límites de deducción, por lo que habrá que estar a lo dispuesto en los artículos 35 a 39 de la LIS.

Por último, resulta interesante para los inversores la posibilidad de excluir de gravamen las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de la transmisión de acciones o participaciones por las que se hubiera practicado la deducción prevista en el artículo 68.1 de la LIRPF. Esta exención, recogida en el artículo 38.2 de la LIRPF, exige que el importe total obtenido por la transmisión de las mismas se reinvierta en la adquisición de acciones o participaciones de empresas de nueva o reciente creación en las condiciones que reglamentariamente se determinen<sup>466</sup>.

Ahora bien, esta exención no se podrá aplicar:

-Cuando el contribuyente hubiera adquirido valores homogéneos en el año anterior o posterior a la transmisión de las acciones. En este caso, la exención no procederá respecto de los valores que permanezcan en el patrimonio del contribuyente.

---

<sup>465</sup> Si la entidad forma parte de un grupo de sociedades, con independencia de la residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, el importe de los fondos propios se referirá al conjunto de entidades pertenecientes a dicho grupo (artículo 68.1.2º.c)).

<sup>466</sup> Cuando el importe reinvertido sea inferior al total percibido en la transmisión, únicamente se excluirá de tributación la parte proporcional de la ganancia patrimonial obtenida que corresponda a la cantidad reinvertida.

-Cuando las acciones se transmitan al cónyuge, o a parientes en línea recta o colateral, por consanguinidad o afinidad, hasta el segundo grado incluido.

-Cuando las acciones o participaciones se transmitan a una entidad respecto de la que se produzca, con el contribuyente o con cualquiera de las personas citadas en el punto anterior, alguna de las circunstancias establecidas en el artículo 42 del Código de Comercio.

Para que sea aplicable la exención, la reinversión del importe obtenido en la enajenación deberá efectuarse, de una sola vez o sucesivamente, en un período no superior a dos años desde la fecha de transmisión de la vivienda habitual o en un año desde la fecha de transmisión de las acciones o participaciones<sup>467</sup>.

## **5.2. Aportante persona jurídica**

Las cantidades obtenidas en concepto de beneficio derivadas de las aportaciones realizadas por los inversores personas jurídicas al promotor del proyecto de crowdfunding, están gravadas por el IS, por tratarse de renta obtenida a modo de ingreso.

Al respecto, el PGC, determina el registro de los resultados de la cuenta en participación dentro del Grupo 6 “Compras y gastos”, en concreto dentro de la cuenta 651 “Resultados de operaciones en común”. El mismo se desglosa en dos subcuentas: la cuenta 6510: Beneficio transferido (gestor) y la cuenta 6511: Pérdida soportada (partícipe no gestor).

Las mismas se refieren al gasto que supone para el gestor la contraprestación al partícipe en el supuesto de que los resultados sean positivos, y el gasto que se genera para el partícipe en caso de que, por el contrario, los resultados fueran negativos.

Por otra parte, dentro del Grupo 7, la cuenta 751 “Resultados de operaciones en común”, refleja en la subcuenta 7510: Pérdida transferida (gestor) y en la 7511: Beneficio atribuido (partícipe no gestor).

---

<sup>467</sup> El artículo 41.3 del RIRPF dispone que si la reinversión, no se realiza en el mismo año de la enajenación, el contribuyente está obligado a hacer constar en la declaración del Impuesto del ejercicio en el que se obtenga la ganancia de patrimonio su intención de reinvertir en las condiciones y plazos señalados.

En este caso se recogen el ingreso que al gestor le supone imputar al partícipe la pérdida en el caso de resultados negativos, y el beneficio que le corresponde al partícipe no gestor cuando los resultados son positivos.

Por lo tanto, los posibles beneficios a obtener de parte del promotor, son créditos debidos al inversor, que forman parte de la base imponible del IS, así como las posibles pérdidas a las que nos hemos referido<sup>468</sup>. Su cuantificación se realizará de la misma forma que los inversores prestamistas, por lo que al análisis *supra* realizado nos remitimos.

En cuanto a la tributación indirecta, hay que tener en cuenta que el partícipe no gestor es sujeto pasivo del ITPAJD en su modalidad de OS en el caso de la devolución de aportaciones que satisfaga el gestor<sup>469</sup>. Del mismo modo, quedará sujeto a esta modalidad por la liquidación total o parcial del contrato de cuentas en participación.

Por último, resulta necesaria la referencia a los posibles beneficios obtenidos por entidades no residentes en territorio español, que también pueden realizar aportaciones de este tipo. Como es sabido, al respecto habrá que acudir a los Convenios para evitar la doble imposición que sean pertinentes, y a las normas establecidas en el TRLIRNR.

El artículo 13.1.f) del TRLIRNR considera renta obtenida en territorio español, entre otras: “Los dividendos y otros rendimientos derivados de la participación en los fondos propios de entidades residentes en España, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 118 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo”.

Ahora bien, al igual que en el caso de los intereses derivados de préstamos, el artículo 14.1.c) del TRLIRNR declara exentos los rendimientos obtenidos por la cesión a

---

<sup>468</sup> Como indica CLEMENTE CLEMENTE “El partícipe en quien concurra la condición de comerciante – ya sea persona física o jurídica- contabilizará el ingreso contable que le supone la parte del beneficio que le reporta el gestor, en la cuenta 7511, beneficio atribuido. Tal ingreso contable será fiscalmente computable. Si la cuenta en participación arroja resultado negativo, el partícipe deberá asumir la parte de la pérdida que le corresponda, hasta el límite de la totalidad del “capital” que hubiera aportado al gestor. El gasto contable que ello significa se contabilizará en la cuenta 6511, pérdida soportada, y será también fiscalmente deducible”, en CLEMENTE CLEMENTE, V.: « El contrato de cuenta en participación...», *op.cit.* pág. 112.

<sup>469</sup> En el caso de que el partícipe no gestor no reciba beneficio por posibles pérdidas o cualquier otro motivo, la liquidación por OS no procede, ya que no existiría base imponible, al estar compuesta la misma, tal y como indica el artículo 25.4 del TRLITPAJD por el valor real de los bienes y derechos entregados a los mismos.

terceros de capitales propios a los que se refiere el artículo 25.2 de la LIRPF, por lo que los inversores no quedarán gravados por el citado Impuesto.

### **5.3. Consecuencias tributarias de la transmisión de las participaciones**

La transmisión de las participaciones (o acciones) por parte del socio no gestor, suponen para el mismo un posible beneficio vinculado a la cuenta en participación.

En el caso de que el aportante sea una persona física, aunque a priori podría pensarse que la transmisión supone una alteración en el patrimonio del partícipe no gestor y por lo tanto debería calificarse como ganancia o pérdida patrimonial, en realidad el beneficio debe tributar como rendimiento de capital mobiliario.

Así lo ha afirmado la DGT en su Consulta Vinculante de 16 de octubre de 2007, en la que dispone que “aunque los resultados del contrato de cuentas en participación no se obtendrán en la forma inicialmente estipulada, es decir tras la realización de la promoción y posterior enajenación de los inmuebles, no pierden por ello su carácter de resultados procedentes de la cuenta en participación, por lo que su calificación habrá de seguir siendo la de rendimientos del capital mobiliario derivados de la cesión a terceros de capitales propios”<sup>470</sup>.

En efecto, el inversor originario va a obtener un beneficio, que aunque no provenga directamente del promotor del proyecto de crowdfunding, sigue vinculado a la participación en el capital que realizó en el momento de la inversión. Así se desprende del artículo 25.2 de la LIRF, que dispone que tendrán la consideración de rendimientos del capital mobiliario las contraprestaciones de todo tipo, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, dinerarias o en especie, como los intereses y cualquier otra forma de retribución pactada como remuneración por tal cesión, así como las derivadas de la transmisión, reembolso, amortización, canje o conversión de cualquier clase de activos representativos de la captación y utilización de capitales ajenos. En definitiva, el resultado económico equivaldría al que se derivaría de una conclusión anticipada del contrato de cuentas en participación entre el gestor y el partícipe, si bien, en este caso, se

---

<sup>470</sup> Consulta Vinculante de la DGT V2195-07, de 16 de octubre de 2007.

produce por la transmisión de los bienes con anterioridad a la finalización de las operaciones previstas.

Es decir, que la contraprestación derivada de la transmisión de las participaciones de que se trate, seguirá considerándose rendimiento de capital mobiliario, y como tal deberá tributar. Por ello, para la cuantificación del IRPF debe tomarse como rendimiento la diferencia entre el valor de transmisión y su valor de adquisición o suscripción.

Como consecuencia de tal calificación, el tercero que se posiciona en el lugar del inversor originario (siempre que sea una persona jurídica), estará obligado a realizar la retención pertinente<sup>471</sup>.

En cuanto a la transmisión por personas jurídicas, como la LIS no contiene ningún precepto específico relativo a las cuentas en participación, las rentas, positivas o negativas derivadas de la transmisión, deberán contabilizarse de acuerdo con lo establecido en la normativa mercantil. Por ello, se tendrá, al igual que en el caso del IRPF, como una renta derivada de la cuenta en participación, aunque la misma no provenga directamente del promotor, y se contabilizará como ingreso.

Además de la imposición directa, el inversor (transmitente) debe tener en cuenta los impuestos indirectos por los que puede quedar gravado. En primer lugar, si el partícipe es empresario o profesional o directamente se trata de una sociedad, la transmisión de las participaciones queda gravada por el IVA. Es el artículo 4.Uno de la LIVA el que establece que estarán sujetas al Impuesto las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en el ámbito espacial del Impuesto por empresarios o profesionales a título oneroso, con carácter habitual u ocasional, en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, incluso si se efectúan en favor de los propios socios, asociados, miembros o partícipes de las entidades que las realicen.

En el caso que analizamos, se trata de la entrega de un bien en el ámbito de aplicación del impuesto, por lo que la misma queda sujeta al IVA. Sin embargo, la operación estará exenta, en virtud de lo establecido en el artículo 20. Uno.18.1) de la

---

<sup>471</sup> En cuanto al tipo de retención, el mismo se ha visto reducido en los últimos años, siendo el porcentaje de retención para el año 2016 de un 19 por ciento.

LIVA, que dispone la exención para la transmisión de valores. En el mismo sentido se pronuncia el artículo 314 de la LMV, que dispone expresamente “La transmisión de valores, admitidos o no a negociación en un mercado secundario oficial, estará exenta del Impuesto sobre el Valor Añadido y del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados”.

Teniendo en cuenta el citado artículo, debe confirmarse entonces la exención en el ITPAJD. Si bien la operación supone una transmisión onerosa que queda sujeta al Impuesto, el propio artículo 45.1.B).9, preceptúa que las transmisiones de valores, admitidos o no a negociación en un mercado secundario oficial, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 108 de la *Ley 24/1988* (actual artículo 314 de la LMV), estarán exentas del Impuesto.

La transmisión de los valores también puede realizarse por el inversor originario con carácter lucrativo, por lo que el nuevo adquirente quedará gravado por el ISD, ya sea en la modalidad de sucesiones, si el crédito forma parte de la masa hereditaria, o en la modalidad de donaciones, si el mismo se transmite *inter vivos*. El inversor originario en este caso está sujeto a IRPF o IS por la posible ganancia que dicha transmisión, pese a ser lucrativa, pueda generarle.





**CAPÍTULO V**

**CONSECUENCIAS FISCALES PARA LA**

**PLATAFORMA ELECTRÓNICA**



## 1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA

La obtención de financiación por parte de los promotores de proyectos a través de crowdfunding no podría existir sin la base electrónica que posibilita el surgimiento de la relación entre tales promotores y los aportantes, por lo que la plataforma de internet se erige como pieza imprescindible en el crowdfunding. Se trata de sistemas de contratación de primera adquisición de productos financieros entre clientes de la plataforma, pero las mismas no conforman un mercado de negociación de los productos, sino que se dedican a la puesta en contacto de sujetos para la contratación electrónica de valores y préstamos. Como ha ocurrido con otras realidades enmarcadas en el entorno digital, el uso de las plataformas electrónicas para llevar a cabo negocios jurídicos tradicionales, ha originado la necesidad de actualizar algunos de los criterios tradicionales sobre los que operaban tales negocios. Es cierto que, en muchas ocasiones, y también en el caso del crowdfunding, las transformaciones no están exentas de dificultades, pero como afirma DE MIGUEL ASENSIO “el régimen normativo de esta realidad social debe partir de la transformación de ciertos paradigmas tradicionales del Derecho, lo que exige no solo revisar los términos en que deben ser aplicadas a los nuevos hechos instituciones jurídicas preexistentes, sino también incorporar al Derecho nuevos valores y criterios culturales propios de la era de la información”<sup>472</sup>.

La incorporación a nuestra normativa de las operaciones de financiación colectiva, como se ha indicado anteriormente, se ha producido en nuestro país a través *Ley 5/2015*, que ha regulado por primera vez el funcionamiento de las plataformas con domicilio social en España, si bien considerando como tales solamente a aquellas que ponen en contacto a promotores que demandan fondos mediante la emisión de valores y participaciones sociales o mediante la solicitud de préstamos, con inversores que buscan en la inversión un rendimiento.

En concreto, el artículo 46 de la *Ley 5/2015* preceptúa que no tendrán la consideración de plataformas de financiación participativa las empresas que desarrollen la actividad cuando la financiación captada por los promotores sea exclusivamente a

---

<sup>472</sup> DE MIGUEL ASENSIO, P.A.: *Derecho privado de Internet*, Aranzadi, 2015, pág. 115.



través de: a) Donaciones; b) Venta de bienes y servicios; c) Préstamos sin intereses.

Es decir, que este tipo de plataformas no entran dentro del ámbito de aplicación de la norma, lo que tiene como consecuencia una menor protección que las plataformas dedicadas al crowdfunding donaciones y recompensas, lo cual no hace más que acentuar el desequilibrio existente entre los diferentes modelos. Además, si con el establecimiento de un concreto régimen jurídico se ha pretendido otorgar una mayor protección al inversor, fomentando de esta forma el crowdfunding como instrumento alternativo de financiación, la norma debería haberse acompañado de medidas fiscales que supusieran un verdadero incentivo para la financiación colectiva.

La normativa establece una serie de obligaciones para este tipo de plataformas, que, a sensu contrario, no tienen que aplicar las que se dedican a la mediación en las tipologías de donaciones y recompensas<sup>473</sup>, sin embargo, tal y como se ha venido considerando a lo largo del presente trabajo, entendemos que las plataformas electrónicas dedicadas a la puesta en contacto de promotores y aportantes de proyectos de crowdfunding donaciones y recompensas también son plataformas de financiación participativas, y deberían tener un tratamiento específico en la Ley.

La actuación de las plataformas se exige por la *Ley 5/2015* de forma “profesional”, lo que supone su calificación como verdaderas empresas, que se caracterizan por su ánimo de lucro y la habitualidad de sus actividades. En efecto, como se ha indicado en el análisis de la tributación tanto de promotores como de aportantes, la mayoría de las plataformas obtienen una comisión (que puede variar de unas a otras), que supone un pago por los servicios prestados<sup>474</sup>. Esta consideración de la plataforma como empresa supone que, tal y como se establece en el artículo 60.2 de la *Ley 5/2015*, tanto los promotores como los inversores ostenten la condición de clientes. En concreto, las plataformas deben revestir

---

<sup>473</sup> Así se indica en el art. 47 de la *Ley 5/2015*, que dispone que solo quedan sujetas las plataformas de financiación participativa que ejerzan la actividad prevista en territorio nacional, así como la participación en ellas de los inversores y promotores.

<sup>474</sup> La consideración de la plataforma como empresa tiene gran importancia a los efectos de la protección tanto de los promotores como de los inversores, que en determinados casos pueden considerarse consumidores y a los que, en tales circunstancias les es de aplicación la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (LGDCU). Así, por ejemplo, si el promotor es una persona física que actúa con un propósito ajeno a su actividad comercial o empresarial, será considerado consumidor (art. 3 de la LGDCU), y como consecuencia, la relación entre este y la plataforma, queda sometida a la normativa sobre protección de los consumidores y usuarios. Lo mismo ocurrirá cuando el inversor celebre un contrato con la plataforma electrónica y pueda ser considerado como consumidor a efectos del citado artículo 3 de la LGDCU, por ejemplo, por la prestación del servicio de análisis de riesgo de los proyectos.

la forma de sociedades de capital, por lo que ha de tenerse en cuenta lo establecido en el *Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital* (en adelante, LSC).

La plataforma se presenta como un verdadero intermediario financiero, cuya relación con el promotor y el aportante es de mediación, ya que, como se expuso anteriormente, el mismo se integra en contratos de colaboración y gestión de intereses ajenos, residiendo su esencia en la prestación de servicios encaminados a la búsqueda, localización y aproximación de futuros contratantes<sup>475</sup>. Por ello, puede afirmarse que lo que mejor caracteriza a las plataformas es la intermediación financiera por internet, ya que las mismas no son meros prestadores de servicios de la sociedad de la información, a las que el marco legal vigente permite realizar servicios de pago e incluso recobros<sup>476</sup>.

Su actividad principal consiste en la prestación de servicios de recepción, selección y publicación de proyectos, así como la explotación de los canales de comunicación para la puesta en contacto de promotores y aportantes. Sin embargo, la *Ley 5/2015* permite que la plataforma pueda prestar otro tipo de servicios auxiliares como el asesoramiento a los promotores, el análisis de los proyectos recibidos y la determinación de su nivel de riesgo, la puesta a disposición de los modelos de contrato necesarios e, incluso, la reclamación judicial y extrajudicial de los derechos de crédito, actuando en representación de los inversores o en nombre propio si los inversores le cedieren su derecho de crédito.

Ahora bien, pese a que la plataforma puede ejercer tales actividades de mediación, la norma establece una serie de prohibiciones que la separan radicalmente de las entidades de crédito y de las empresas de servicios de inversión, ya que no pueden recibir activos en nombre propio, ni gestionar discrecional e individualizadamente las inversiones en los proyectos de financiación participativa<sup>477</sup>.

---

<sup>475</sup> STS de 30 de marzo de 2007.

<sup>476</sup> En el mismo sentido, ZUNZUNEGUI, F.: «Régimen jurídico de las plataformas de financiación...», ob.cit.pág.9. El autor se refiere en concreto a las plataformas como “intermediarios financieros plurifuncionales”.

<sup>477</sup> El art. 52.2 de la *Ley 5/2015* concreta las prohibiciones de las plataformas de financiación participativa, estableciendo que en ningún caso pueden:

- a) Gestionar discrecional e individualizadamente las inversiones en los proyectos de financiación participativa.
- b) Realizar recomendaciones personalizadas a los inversores sobre los proyectos de financiación participativa.

En este sentido, el artículo 43 de la *Ley 5/2015* modifica el último párrafo del artículo 30 bis.1 de la LMV con el fin de excluir a las plataformas de la obligación de intervención forzosa de un prestador de servicios de inversión en las ofertas públicas excluidas de la obligación de publicar un folleto. Esta previsión no es asunto baladí, ya que confirma la vigencia del principio de intermediación en la asignación del ahorro a la inversión productiva, al tiempo que configura a las PFP como nuevo intermediario financiero.

### **1.1. Autorización y registro de las Plataformas de Financiación Participativa**

En aras de garantizar un adecuado nivel de protección de los agentes implicados en las operaciones de crowdfunding, se hace necesaria la preceptiva autorización e inscripción en el registro de la CNMV de la actividad que vaya a ejercer la plataforma<sup>478</sup>. El artículo 48 de la *Ley 5/2015* en su apartado 3, prohíbe a toda persona, física o jurídica, no autorizada ni registrada como plataforma de financiación participativa el ejercicio de las actividades legalmente reservadas a las mismas y la utilización de sus denominaciones propias o cualesquiera otras que puedan inducir a confusión con ellas<sup>479</sup>.

Pese a que la Ley es clara en este sentido, entendemos que las plataformas que ejercen la actividad de intermediación en operaciones de donaciones y compraventas, también son plataformas de financiación participativa, ya que ponen en contacto a promotores y aportantes para que se cubra una necesidad de financiación, y tal financiación se realiza de forma colectiva. Es más, como venimos reiterando a lo largo del presente trabajo, sería conveniente que el legislador regulara conjuntamente las diferentes tipologías de crowdfunding, ya que, evidentemente, las garantías para promotores e inversores en las tipologías de donaciones y recompensas son mucho

---

c) Conceder créditos o préstamos a los inversores o promotores salvo lo previsto en el artículo 63 de esta Ley.

d) Asegurar a los promotores la captación de los fondos.

e) Proporcionar mecanismos de inversión automáticos que permitan a los inversores no acreditados automatizar su decisión de inversión, estén o no basados en criterios prefijados por el inversor.

<sup>478</sup> Este procedimiento de autorización es análogo al que deben seguir los demás intermediarios financieros, que aparecen el registro público de la CNMV.

<sup>479</sup> El número de plataformas autorizadas en España es todavía muy reducido: La Bolsa Social, Lignum Capital, Sociosinversores, TutripleA y, más recientemente, Arboribus. Las mismas pueden consultarse en: <http://www.cnmv.es/portal/Consultas/Plataforma/Financiacion-Participativa-Listado.aspx>.

menores.

La autorización e inscripción por la CNMV debe realizarse previo informe vinculante del Banco de España cuando la plataforma publique proyectos en los que la financiación se realice en forma de préstamos<sup>480</sup>.

Además de estos requisitos previos, para que la plataforma pueda mantener la autorización a lo largo de toda su actividad, debe cumplir una serie de formalidades, a saber: Tener por objeto social exclusivo la realización de las actividades que sean propias a las plataformas de financiación participativa (crowdfunding préstamos o de participación en el capital); tener su domicilio social, así como su efectiva administración y dirección, en territorio nacional o en otro Estado miembro de la Unión Europea; revestir la forma de sociedad de capital, constituida por tiempo indefinido, que los administradores de la plataforma de financiación participativa sean personas de reconocida honorabilidad empresarial o profesional<sup>481</sup>; disponer de los medios adecuados para garantizar la seguridad, confidencialidad, fiabilidad y capacidad del servicio prestado por medios electrónicos; y prever mecanismos para que, en caso de cese de su actividad, se sigan prestando todos o parte de los servicios a los que se comprometió para los proyectos de financiación participativa que hubieran obtenido financiación.

La *Ley 5/2015* determina además una serie de requisitos financieros que coadyuvan a la mayor protección de los inversores, ya que se establece que todas las plataformas de financiación participativa deben disponer de un capital social íntegramente desembolsado en efectivo de, al menos, 60.000 euros, o un seguro de responsabilidad civil profesional, un aval u otra garantía equivalente que permita hacer frente a la responsabilidad por negligencia en el ejercicio de su actividad profesional, con una cobertura mínima de 300.000 euros por reclamación de daños, y un total de 400.000 euros anuales para todas las reclamaciones, o una combinación de capital inicial y de seguro de responsabilidad civil profesional, aval u otra garantía equivalente que dé lugar

---

<sup>480</sup> La solicitud de autorización tiene que ser resuelta dentro de los tres meses siguientes a su recepción o al momento en que se complete la documentación exigible y, en todo caso, dentro de los seis meses siguientes a su recepción. En caso de silencio administrativo, la solicitud se entiende desestimada, tal y como se especifica en el art. 53.2 de la *Ley 5/2015*.

<sup>481</sup> La *Ley* determina que “Concurre honorabilidad en quienes hayan venido mostrando una conducta personal, comercial y profesional que no arroje dudas sobre su capacidad para desempeñar una gestión sana y prudente de la plataforma”.

a un nivel de cobertura equivalente a los anteriores<sup>482</sup>.

Como puede observarse, las exigencias normativas hacia la plataforma son ahora mucho mayores, ya que la misma debe contar con el capital suficiente para poder hacer frente a posibles negligencias en su funcionamiento, incluso en el caso de cese de su actividad.

Sin embargo, ha de reiterarse en este punto que si las operaciones que se realizan entran dentro de la tipología de donaciones o recompensas, los requisitos citados no serán exigibles. Es cierto que, evidentemente, el riesgo asumido por el aportante es menor que cuando lo que se realiza es una inversión en forma de préstamo o de participación en el capital, pero entendemos que tanto el aportante como el promotor quedan desprotegidos en este punto, ya que, en el caso de cualquier reclamación, no existe una norma específica, sino que es necesario acudir al régimen común. La Ley dota así de certidumbre y seguridad jurídica al crowdfunding con retorno financiero, pero deja fuera al resto de iniciativas emprendedoras, lo que a nuestro entender no supone un paso adelante, sino, más bien, todo lo contrario.

## **1.2. Funcionamiento de las Plataformas de Financiación Participativa**

El funcionamiento básico de las plataformas de financiación participativa consiste en la selección de los proyectos y la publicación de los mismos con el objeto de la consecución de financiación por parte de los potenciales inversores. Así, la plataforma desarrolla los canales de comunicación oportunos, mediante el anuncio del proyecto de que se trate y, posteriormente, se permite la inversión a través de diversos sistemas, como por ejemplo puede ser la subasta, tal y como se analizó en capítulos precedentes.

Ahora bien, debe tenerse en cuenta que el funcionamiento de la plataforma puede ser diferente según trabaje con una entidad especializada en la gestión de los cobros o no lo haga y sea la gestora de la plataforma la que directamente realice tales operaciones. Este último supuesto suele darse en aquellos casos en los que la plataforma se dedica al crowdfunding basado en donaciones, que en muchas ocasiones están gestionadas por

---

<sup>482</sup> Ahora bien, si la suma de la financiación obtenida en los últimos 12 meses por los proyectos publicados en la plataforma supera los dos millones de euros, la plataforma disponer de recursos propios como mínimo iguales a 120.000 euros (art. 56.2 de la Ley 5/2015).



Entidades Sin Fines Lucrativos, siendo que la donación se realiza directamente a la plataforma, pese a tener como objetivo un determinado proyecto.

En el resto de tipologías, la mayoría de las plataformas colaboran con entidades para los servicios de pago, por lo que el depósito del dinero por parte de los aportantes no se realiza directamente a la plataforma, sino a estas otras sociedades<sup>483</sup>. La plataforma, efectivamente, sigue siendo la que pone en contacto a promotores y aportantes y actúa como intermediaria, pero la ejecución de las transferencias bancarias o las órdenes de pago corresponde a la entidad especializada. Esta diferenciación tiene, sin duda, repercusiones en la tributación de las plataformas, que serán analizados en el epígrafe correspondiente.

En otro orden de cosas, la Ley determina que la plataforma debe advertir de los riesgos que implica para los inversores la participación en préstamos o la suscripción de las acciones, participaciones u otros valores representativos de capital y obligaciones y del riesgo de pérdida total o parcial del capital invertido, el riesgo de no obtener el rendimiento dinerario esperado y el riesgo de falta de liquidez de la inversión<sup>484</sup>. Deberá, asimismo, publicar toda la información relativa al promotor del proyecto que obre en su poder<sup>485</sup>, si bien el responsable de la veracidad de tal información es el propio promotor

---

<sup>483</sup> Por ejemplo, la plataforma Arboribus colabora con Lemon Way como institución de pago, SociosInversores con la sociedad Leetchi Corp. S.A, Kickstarter con Amazon Payments... Estas plataformas se dedican al crowdfunding basado en préstamos, crowdfunding basado en participación en el capital y crowdfunding basado en recompensas, respectivamente. El caso contrario es el de la plataforma Goteo, dedicada al crowdfunding donaciones, y que gestiona directamente los pagos a través de un “monedero virtual” en el que se realiza la donación, pudiendo permanecer en la plataforma a petición del cliente incluso aunque el proyecto no salga adelante, para la financiación de otros futuros proyectos.

<sup>484</sup> Debe tenerse en cuenta que los proyectos de financiación participativa no son objeto de autorización ni de supervisión por la CNMV ni por el Banco de España y la información facilitada por el promotor no es revisada por tales entidades, por lo que el riesgo que asume el inversor puede llegar a ser importante, máxime cuando el capital invertido no está garantizado por el fondo de garantía de inversiones ni por el fondo de garantía de depósitos.

<sup>485</sup> El incumplimiento de las obligaciones de información por parte de la plataforma supone una infracción grave, tipificada como tal en el artículo 92.2 de la Ley 5/2015: “El incumplimiento total o parcial de las obligaciones de información previstas en el artículo 61 cuando por la relevancia de la información o de la demora con que se hubiese publicado se haya dificultado gravemente la apreciación sobre la naturaleza de la entidad y de sus actividades, o dicha información esté basada en datos inexactos o no veraces, cuando en estos supuestos la incorrección sea relevante”. Tal infracción conlleva una multa por importe de entre el doble y el triple del beneficio bruto obtenido como consecuencia de los actos u omisiones en que consista la infracción, de entre el 3 por ciento y el 5 por ciento del volumen de negocios neto anual total o de entre 50.000 y 100.000 euros. Asimismo, se le podrá imponer a la plataforma la suspensión temporal de la autorización para operar, que no sea superior a un año.

que la suministra.

Además, la plataforma está obligada a anunciar a sus clientes que no ostenta la condición de empresa de servicios de inversión, ni entidad de crédito y de que no está adherida a ningún fondo de garantía de inversiones o fondo de garantía de depósitos. Por lo tanto, como ya se indicó, la actuación de la plataforma será la de un intermediario de crédito, siéndole de aplicación la *Ley 16/2011*, tal y como preceptúa el artículo 86 de la *Ley 5/2015*.

La *Ley 16/2011* define al intermediario de crédito como la persona física o jurídica que no actúa como prestamista y que en el transcurso de su actividad comercial, a cambio de una remuneración: presenta u ofrece contratos de crédito; asiste a los consumidores en los trámites previos de los contratos de crédito; o celebra contratos de crédito con consumidores en nombre del prestamista. Por ello, aunque el propio artículo 86 no especificara la remisión a la *Ley 16/2011*, entendemos que las plataformas de financiación participativa entran dentro de su ámbito de aplicación, ya que la Ley define al intermediario como aquel que presenta u ofrece contratos de crédito. Y la norma no determina que tales contratos tengan que ser presentes, sino que tal presentación puede realizarse, por ejemplo, a futuros prestamistas, por lo que nada obsta a que no se pueda considerar a la plataforma como intermediario de crédito<sup>486</sup>.

En cuanto a los administradores, altos directivos y empleados de la plataforma de financiación participativa, la normativa dispone que no podrán realizar actividades que puedan dar lugar a un conflicto de interés ni hacer un uso inadecuado o divulgar indebidamente información confidencial. Tampoco les está permitido efectuar recomendaciones personalizadas a los inversores sobre los proyectos publicados, a no ser que obtengan autorización para prestar servicios de asesoramiento financiero<sup>487</sup>. Sin embargo, en virtud del artículo 63 de la *Ley 5/2015*, sí que se permite a la plataforma participar en proyectos publicados en su propia página web siempre que dicha participación no supere el 10 por ciento del objetivo de financiación del proyecto de que

---

<sup>486</sup> En el mismo sentido, MARÍN LÓPEZ, M.J.: «Crowdfunding, intermediarios de crédito...», op.cit.pág.7.

<sup>487</sup> A la misma se refiere el art. 150 de la LMV.

se trate<sup>488</sup>.

Por último, resulta necesaria la referencia al catálogo de infracciones y sanciones que la Ley establece para las plataformas de financiación participativa. Es la CNMV la encargada de ejercer las facultades de supervisión, inspección y sanción. Las sanciones puede consistir en multa, prohibición de solicitud de autorización para operar como plataforma de financiación participativa, revocación de la autorización, o suspensión de la autorización por un periodo no superior a un año. A diferencia de otras legislaciones, como es el caso del Regolamento italiano, no se prevé la suspensión cautelar de la actividad, sino la suspensión de la autorización<sup>489</sup>.

## **2. RELACIONES ENTRE LA PLATAFORMA Y LAS PARTES CONTRACTUALES**

El correcto análisis de las consecuencias legales que implica la compleja figura del crowdfunding requiere determinar cuál es la estructura jurídica de las operaciones surgidas entre la plataforma de financiación participativa y los sujetos interesados. Las relaciones jurídicas que se presentan pueden tener diferente naturaleza, siendo la mayoría conocidas e incluso reguladas por nuestro ordenamiento jurídico, pero adoptando en este caso características particulares.

Sea cual sea el tipo de financiación ante la que nos encontremos siempre existirán al menos tres sujetos implicados: el promotor que recibe la aportación, el aportante que otorga la financiación y la plataforma que actúa como mediadora de la operación.

---

<sup>488</sup> Por el contrario, las plataformas de financiación participativa no pueden participar en proyectos publicados por otras plataformas de financiación participativa (artículo 63.4 de la Ley 5/2015).

<sup>489</sup> El art. 22 del Regolamento sulla raccolta di capitali di rischio tramite portali on-line, establece una suspensión cautelar de la actividad por un periodo no superior a 90 días: “La Consob, in caso necessità e urgenza, può disporre in via cautelare la sospensione dell’attività del gestore per un periodo non superiore a novanta giorni qualora sussistano fondati elementi che facciano presumere l’esistenza di gravi violazioni di legge ovvero di disposizioni generali o particolari impartite dalla Consob atte a dar luogo alla radiazione dal registro”.

## 2.1. Relaciones jurídicas entre el promotor y la plataforma: el contrato de mediación

La relación que surge entre la persona que necesita financiación y la plataforma supone que la segunda tiene como obligación la puesta en contacto del promotor con posibles aportantes. Este tipo de negocio puede asemejarse, pese a tener características particulares, con el contrato de mediación o corretaje<sup>490</sup>. El mismo no se encuentra recogido en el Código Civil, si bien es aceptado tanto por la doctrina como por la jurisprudencia, siendo el mismo de utilización habitual en el ámbito inmobiliario.<sup>491</sup>

Algunos autores, entre los que puede destacarse a CARRASCO PERERA, entienden que el contrato celebrado entre promotor y plataforma es un contrato de mandato, mediante el que se autoriza a la plataforma para que gestione y celebre los contratos<sup>492</sup>. En nuestra opinión, la relación entre promotor y plataforma se identifica más con la figura de la mediación, ya que la función de esta última es la puesta en contacto de las partes, y no la propia gestión de los contratos, por lo que el negocio se asemeja, por su finalidad, al corretaje o mediación. Tal y como indica MACANÁS se trata de la “relación entre dos sujetos en la que uno facilita al otro la oportunidad efectiva de perfeccionar un determinado contrato con un tercero”<sup>493</sup>.

Así se desprende, además, de la redacción del art. 46 de la *Ley 5/2015*, que se refiere a las plataformas de financiación participativa como empresas autorizadas cuya actividad consiste en poner en contacto, de manera profesional y a través de páginas web u otros medios electrónicos, a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen

---

<sup>490</sup> En el mismo sentido, SANZ GÓMEZ, R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias del crowdfunding...», op.cit.págs. 25-26.

<sup>491</sup> Tal y como afirma GÁZQUEZ SERRANO “El avance de la tecnología y de la ciencia y la necesidad de adecuar los negocios jurídicos influyen en que las normas reguladoras de las figuras que podemos denominar clásicas, pierdan vigencia y nos encontremos con situaciones de hecho que no se adecuan a las normas contenidas en un cuerpo legislativo”, en GÁZQUEZ SERRANO, L.: *El contrato de mediación o corretaje*, La Ley, 2007, pág. 11.

<sup>492</sup> CARRASCO PERERA, A.: «La financiación participativa a través de plataformas de crowdfunding», *Centro de Estudios de Consumo de la Universidad de Castilla- La Mancha*, 2014. [Visitada el 8 de abril de 2015]. Disponible en: <http://blog.uclm.es/cesco/files/2014/04/La-financiacion-participativa-a-trav%C3%A9s-de-plataformas-de-crowdfunding.pdf>

<sup>493</sup> MACANÁS, G.: *El contrato de mediación- o de corretaje- (carencias y posibilidades)*, Wolters Kluwer, 2015, pág. 21.

financiación a cambio de un rendimiento dinerario con las personas que solicitan esa financiación<sup>494</sup>.

Una vez determinada su naturaleza y, debido a la falta de definición de este contrato en la legislación, se hace necesario acudir a la doctrina y a la jurisprudencia para delimitar sus características<sup>495</sup>. El Tribunal Supremo se ha referido al mismo en numerosas ocasiones, determinando que el contrato de mediación o corretaje es aquel que se integra en contratos de colaboración y gestión de intereses ajenos y cuya esencia reside en la prestación de servicios encaminados a la búsqueda, localización y aproximación de futuros contratantes, sin intervenir en el contrato ni actuar propiamente como mandatario<sup>496</sup>.

Siguiendo esta definición jurisprudencial, GÁZQUEZ SERRANO entiende que se trata de un contrato atípico y de colaboración, mediante el cual se pone en contacto al oferente de un negocio jurídico con el receptor del mismo. Afirma además la autora que “la importancia de la mediación o corretaje es extraordinaria...el continuo incremento del tráfico y el aumento de la contratación impone que la actuación de los mediadores haya adquirido gran importancia, hasta el punto de afirmar que representan una de las bases de la actividad comercial”<sup>497</sup>.

La identidad del contrato de mediación o corretaje con la relación surgida entre el promotor del proyecto de crowdfunding y la plataforma es clara, pudiendo aplicarse a la misma lo establecido para el contrato de mediación. Y ello porque la citada plataforma tiene como objetivo principal la búsqueda de terceras personas para la financiación del proyecto, por lo que la función principal es la de puesta en contacto, más allá de si finalmente se produce la financiación.

---

<sup>494</sup> Aunque la *Ley 5/2015* solo regula los supuestos de préstamos y participación en beneficios, entendemos que, sea cual sea el tipo de crowdfunding, la actividad principal del mediador es la puesta en contacto de promotores y aportantes, por lo que desde el punto de vista del promotor del proyecto se trata de un contrato de corretaje.

<sup>495</sup> Pese a que no se encuentra específicamente regulado en el Código Civil ni en el Código de Comercio, le son aplicables las disposiciones contenidas en los Títulos I y II del Libro IV del Código Civil y, se considerará un contrato mercantil cuando el mediador sea un profesional que se dedique habitualmente a promover negocios por cuenta ajena, y sea mercantil el contrato objeto de la mediación o corretaje, o en los casos en que la legislación específica así lo determine.

<sup>496</sup> STS de 30 de marzo de 2007.

<sup>497</sup> GÁZQUEZ SERRANO, L.: *El contrato de mediación...op.cit.* pág. 18.

A este respecto, una de las cuestiones más controvertidas ha sido la de la necesidad de retribución para el mediador y la obligatoriedad del pago de la misma en caso de la no consecución del resultado deseado por parte del promotor. Este aspecto tiene gran relevancia en una figura como el crowdfunding, ya que la que la plataforma electrónica como mediadora va a estar siempre presente<sup>498</sup>. El Tribunal Supremo ha sostenido que la actividad mediadora conlleva una retribución, ya que la esencia de la mediación radica en que el corredor o mediador se obliga a poner en contacto a una persona, que fue la que contrató sus servicios con otra, y a cambio de su actividad mediadora recibirá una retribución<sup>499</sup>.

En el caso de las plataformas de crowdfunding la actividad principal consiste en la búsqueda de aportantes para un proyecto, a cambio de una remuneración, debiendo buscar la plataforma como mediadora una verdadera financiación. Esta remuneración toma normalmente la forma de comisión<sup>500</sup>.

Ahora bien, pese a la importancia de la obtención del resultado por parte del promotor y, concretando aún más lo establecido anteriormente, el Tribunal Supremo, en su reciente sentencia de 8 de marzo de 2013, ha afirmado que el contrato de mediación tiene sustantividad propia y “aunque tenga como posible finalidad el facilitar la celebración de otro ulterior contrato, no cabe establecer un vínculo causal directo entre ellos teniendo, por lo tanto, autonomía en su respectiva eficacia jurídica”<sup>501</sup>.

---

<sup>498</sup> En el caso del crowdfunding la prestación de servicios por parte de la plataforma puede o no ser remunerada, pero en caso de serlo habrá que estar a lo establecido por la jurisprudencia en cuanto al cobro de la misma por parte del mediador.

<sup>499</sup> STS de 17 de julio de 1995. En el mismo sentido, STS de 21 de octubre de 2000 que dispone que “en el contrato de mediación o corretaje el mediador ha de limitarse en principio a poner en relación a los futuros comprador y vendedores de un objeto determinado, pero en todo caso la actividad ha de desplegarse en lograr el cumplimiento del contrato final, y así se entiende por la moderna doctrina en cuanto en ella se afirma que la relación jurídica entre el cliente y el mediador no surge exclusivamente de un negocio contractual de mediación, pues las obligaciones y derechos exigen además el hecho de que el intermediario hubiera contribuido eficazmente a que las partes concluyeran el negocio”.

<sup>500</sup> Algunas plataformas de financiación participativa cobran a los promotores comisiones de apertura, en otros casos se trata de una “fee” por la estructuración y seguimiento, también puede la plataforma retener un porcentaje de la financiación recibida por el promotor... Sea cual sea la modalidad, se trata de una remuneración para la plataforma.

<sup>501</sup> La concepción de este tipo de negocio como principal ha tenido una evolución en los últimos años, ya que el propio TS, en sentencias anteriores, determinaba que la obtención del resultado era condición suspensiva para el devengo de los honorarios, siendo por lo tanto una obligación de resultado y siendo ese resultado la consumación de una compraventa u otro negocio jurídico. *Vid.* SSTS de 1 de diciembre de 1986, 4 de julio de 1994 y 5 de febrero de 1996.

La actividad del mediador determina la existencia del marco o vinculación negocial que posibilita la finalidad querida por el promotor, con independencia de la propia ejecución o consumación del negocio. Ello quiere decir que, en el caso del crowdfunding, el pago de la remuneración que se pacte con la plataforma, vendrá determinado por la actividad de puesta en contacto del promotor con los posibles aportantes, y no por la efectiva financiación que los mismos otorguen o no finalmente.

No podemos dejar de estar de acuerdo con esta exégesis jurisprudencial, ya que, en el caso concreto de la financiación colectiva, la propia esencia de la figura supone que, en el periodo en el que el proyecto se anuncia a través de la plataforma, los aportantes puedan o no invertir, siendo además en la mayoría de los casos una inversión que puede variar en la cantidad, por lo que sería imposible para la mediadora asegurar la financiación total del proyecto.

La obligación de la plataforma es principalmente la puesta en contacto de las partes implicadas, pudiendo, eso sí, pactarse una determinada remuneración en caso de conseguirse finalmente la financiación requerida.

## **2.2. Relaciones jurídicas entre los aportantes y la plataforma: el contrato de mandato**

Si bien para la relación existente entre promotor y plataforma hemos descartado el contrato de mandato por tratarse el objeto del mismo de la búsqueda de aportantes sin realizar la gestión propiamente dicha, respecto de la relación entre financiadores y plataforma hemos de afirmar que sí existe un contrato de mandato. A diferencia del contrato de corretaje, el de mandato se regula expresamente en los artículos 1709 y ss. del Código Civil, estableciendo el primero de ellos que “Por el contrato de mandato se obliga una persona a prestar algún servicio o hacer alguna cosa, por cuenta o encargo de otra”. Así, el aportante autoriza a la plataforma para que gestione los contratos que este haya seleccionado dentro de esa plataforma, siendo el destinatario de la financiación el promotor del proyecto<sup>502</sup>.

---

<sup>502</sup> Así lo entiende CARRASCO PERERA cuando afirma que “Confirmada el alta, el inversor suscribe un contrato de mandato con la PFP, mediante el que autoriza para que ésta gestione y celebre por nombre y cuenta de aquél los contratos de préstamo que el inversor haya seleccionado. La PFP utilizará a tal efecto un modelo preredactado de contrato de mandato. En virtud del contrato, el inversor confiere a la PFP un

El mandante (aportante) asume tanto la iniciativa del contrato como el desarrollo del mismo, realizando el mandatario (plataforma) únicamente labores administrativas y de gestión. En concreto, el artículo 52 de la *Ley 5/2015* que dispone las prohibiciones para las plataformas, establece, entre otras, que no se podrá en ningún caso gestionar discrecional e individualizadamente las inversiones en los proyectos de financiación participativa, así como realizar recomendaciones personalizadas a los inversores.

Esto supone que la labor de la plataforma no puede ir más allá de la gestión necesaria para que la financiación llegue al promotor, pero siempre creando un entorno de confianza para el aportante. A ello se refiere RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL cuando denomina a las plataformas “intermediarios de credibilidad”<sup>503</sup>. Tal y como indica la autora, la responsabilidad de la plataforma vendrá determinada en estos supuestos según la prestación de servicios pactada entre la misma y el usuario.

En todo caso, tal y como indica la propia Exposición de Motivos de la *Ley 5/2015*, la inversión en los proyectos es “intrínsecamente arriesgada”, ya que la plataforma como intermediadora no garantiza la solvencia o viabilidad del promotor, si bien se establecen las obligaciones necesarias para que la misma actúe con la diligencia debida.

### **3. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS PARA LA PLATAFORMA DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA**

#### **3.1. Consecuencias en la fiscalidad directa**

##### *3.1.1. El Impuesto sobre Sociedades*

Como se ha indicado, las plataformas de financiación participativa pueden funcionar de formas diferentes. Así, puede ocurrir que la entidad gestora revista la forma de fundación y las aportaciones se realicen directamente a la plataforma, característica que suele darse en la mayoría de las plataformas dedicadas al crowdfunding donaciones,

---

mandato para que ésta promueva, solicite y realice los trámites necesarios para formalizar en nombre y representación del inversor el correspondiente Contrato...”, en CARRASCO PERERA, A.: «La financiación...», *op.cit.* pág. 2.

<sup>503</sup> Vid. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, T.: «Intermediación en la Red y responsabilidad civil. Sobre la aplicación de las reglas generales de la responsabilidad a las actividades de intermediación en la Red», *Revista Española de Seguros*, N°142, 2010, págs. 217-259.



o bien, ser plataformas dedicadas a la simple intermediación entre promotores y aportantes, por lo que no reciben directamente las aportaciones. En este último caso, la entidad realiza una actividad económica prestando un servicio a cambio de un porcentaje como remuneración. Como establece la propia *Ley 5/2015*, las gestoras de la plataforma presentan, en este último supuesto, la forma de sociedad de capital, por lo que no cabe duda de que se trata de verdaderas sociedades y por lo tanto, deben tributar como tales.

En cambio, si la plataforma está gestionada por una fundación y la misma recibe las aportaciones en forma de donación, será posible aplicar los beneficios establecidos en la *Ley 49/2002*. En concreto, pueden serle aplicables tanto las exenciones como las reducciones establecidas para las entidades donatarias siempre que la plataforma cumpla los requisitos subjetivos establecidos en la citada *Ley 49/2002*<sup>504</sup>.

Si cumplen estas exigencias, deberán tener en cuenta la exención contenida en el artículo 6 de la Ley, que establece que quedan exentas del IS las rentas derivadas de los donativos y donaciones recibidos para colaborar en los fines de la entidad, incluidas las aportaciones o donaciones en concepto de dotación patrimonial, en el momento de su constitución o en un momento posterior, y las ayudas económicas recibidas en virtud de los convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general, así como por los contratos de patrocinio publicitario a que se refiere la *Ley 34/1998, de 11 de noviembre, General de Publicidad*.

Las Entidades Sin Fines Lucrativos, que no estén incluidas en el Título II de la *Ley 49/2002*, en los términos previstos en el Capítulo XIV de la LIS, están parcialmente exentas. En concreto, el artículo 110.1.b) de la LIS se refiere a las rentas derivadas de adquisiciones y de transmisiones a título lucrativo, siempre que unas y otras se obtengan o realicen en cumplimiento de su objeto o finalidad específica.

En caso de no ser aplicable la exención, o ser aplicable solo a determinadas rentas

---

<sup>504</sup> El artículo 2.a) de la Ley 49/2002, considera Entidades Sin Fines Lucrativos a las fundaciones, siempre que las mismas persigan fines de interés general y destinen a la realización de estos fines el 70 por ciento de sus rentas e ingresos. Además se requiere que la actividad no consista en el desarrollo de explotaciones económicas ajenas a su objeto o finalidad estatutaria. Y que los fundadores, asociados, patronos, representantes estatutarios, miembros de los órganos de gobierno y los cónyuges o parientes hasta el cuarto grado inclusive de cualquiera de ellos no sean los destinatarios principales de las actividades que se realicen por las entidades, ni se beneficien de condiciones especiales para utilizar sus servicios.

recibidas por la entidad, el resto de rentas tributarán según lo dispuesto en el artículo 29.3 de la LIS, que prevé un tipo reducido del 10 por 100.

Por el contrario, si la plataforma no recibe directamente la aportación y sus servicios se circunscriben a la puesta en contacto de las partes interesadas y, en su caso, a la gestión de las aportaciones, su tributación será la propia de la prestación de ese tipo de servicios de intermediación. Y ello porque, por tales labores, reciben una remuneración en forma de comisión, la cual puede variar en función del tipo de crowdfunding ante el que nos encontremos y de las características de la propia plataforma.

Estas comisiones constituyen un ingreso para la sociedad gestora de la plataforma, como contraprestación a los servicios prestados generalmente a los promotores de los proyectos, si bien, de acuerdo con las condiciones la plataforma también podría percibir dicha contraprestación de los aportantes, o de aportantes y promotores de proyectos. Los ingresos recibidos de esta forma quedan gravados, como es lógico, por el IS, siempre que se trate de entidades residentes en nuestro país<sup>505</sup>. Los mismos se incardinan dentro de la cuenta 705 del PGC, relativa a las prestaciones de servicios, ya que pese a que la cuenta 754 se refiere concretamente a los servicios de intermediación, las comisiones recibidas solo pueden asentarse en la cuenta 754 cuando se realizan de forma esporádica. Este no es el caso de la plataforma de crowdfunding, cuya actividad principal y permanente consiste precisamente en la realización de labores de intermediación.

Por lo tanto, la determinación de la base imponible habrán de tenerse en cuenta las comisiones recibidas por la sociedad gestora, que en la mayoría de las ocasiones resultan ser un porcentaje de lo aportado o recibido, minorado, en su caso, por la compensación de las bases imponibles negativas de ejercicios anteriores<sup>506</sup>.

En relación a los gastos deducibles, como regla general, sociedad gestora puede

---

<sup>505</sup> Serán aquellas que cumplan los requisitos establecidos en el art. 8 de la LIS: Que se hubieran constituido conforme a las leyes españolas, que tengan su domicilio social en territorio español, o que tengan su sede de dirección efectiva en territorio español. A sensu contrario, aquellas entidades gestoras de plataformas en las que no concurra alguno de estos requisitos, se considerarán como no residentes, estarían sujetas, en su caso, al IRNR.

<sup>506</sup> Como ya se indicó anteriormente, en el crowdfunding puede ocurrir que tanto el promotor del proyecto como el posible aportante no sean residentes en España. En estos casos, la comisión pagada a la plataforma supondría una obtención de renta derivada de un pagador que se encuentra fuera de nuestro país, por lo que será necesario atender a los Convenios de Doble Imposición que pudieran resultar aplicables.

deducir de la base imponible las cantidades que, en concepto de amortización del inmovilizado material, intangible y de las inversiones inmobiliarias, correspondan a la depreciación efectiva que sufran los distintos elementos por funcionamiento, uso, disfrute u obsolescencia, si bien deberá tener en cuenta las excepciones contenidas en el artículo 15 de la LIS. A las plataformas también les es de aplicación la limitación para la deducibilidad de los gastos financieros, que se fija en un 30 por ciento para cada ejercicio.

En cuanto a las deducciones que pueden ser aplicables en el ámbito del IS, ya han sido de sobra comentados los beneficios aplicables a los sujetos que inician un determinado negocio, y que en numerosas ocasiones pueden aplicarse a los promotores de los proyectos, por tratarse de nuevas actividades. Ahora bien, podemos preguntarnos si la plataforma de financiación participativa podría aplicarse tales deducciones. La respuesta ha de ser afirmativa, ya que, en numerosas ocasiones ocurre que la propia plataforma es también una empresa de reciente creación. Al ser el crowdfunding una figura tan reciente, todos los sujetos participantes suelen tener también una reciente creación.

En primer lugar, la plataforma de financiación participativa puede ver reducido el tipo de gravamen hasta el 15 por ciento en aquellos casos en los que la entidad sea de nueva creación<sup>507</sup>. Estas sociedades pueden tributar al tipo del 15 por ciento en el primer período impositivo en que la base imponible resulte positiva y en el siguiente, tal y como señala el artículo 29 de la LIS.

Hay que tener en cuenta que en el caso de que la entidad pasara a formar parte de un grupo mercantil, dejaría de tener la consideración de entidad de nueva creación y por lo tanto tampoco podría aplicarse el tipo reducido<sup>508</sup>.

---

<sup>507</sup> Las condiciones exigidas para la aplicación de este tipo de gravamen reducido son las siguientes: Es necesario que la entidad se haya constituido a partir del 1 de enero de 2015, es decir, que la escritura pública que contiene el contrato social así como la correspondiente inscripción en el Registro mercantil se hayan formalizado a partir de dicha fecha. Además, la aplicación del gravamen reducido exige que la entidad desarrolle actividades económicas, es decir, es necesaria la ordenación por cuenta propia de los medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes.

<sup>508</sup> Así lo ha afirmado la propia DGT en su Consulta Vinculante de 13 de abril de 2016. La consultante es una entidad constituida en febrero de 2014 mediante escritura pública, inscrita en el Registro Mercantil en marzo de 2014. La misma posee el 100 por cien de las participaciones de tres sociedades, dos constituidas en 2014 y la tercera en 2013, por lo que una vez adquiridas las participaciones, forman un grupo mercantil.

Por último, y aunque ya han sido señaladas respecto de otros sujetos intervinientes en las operaciones de crowdfunding, no podemos dejar de señalar la posibilidad que tiene la sociedad gestora de la plataforma de aplicar las deducciones establecidas en la LIS.

En primer lugar, las bonificaciones dispuestas para las rentas obtenidas en Ceuta y Melilla. En concreto, tendrá una bonificación del 50 por ciento, la parte de cuota íntegra que corresponda a las rentas obtenidas en Ceuta o Melilla por las plataformas que operen efectiva y materialmente en dichos territorios<sup>509</sup>.

La plataforma también puede verse beneficiadas por la deducción por creación de empleo para las entidades que contraten a su primer trabajador a través de un contrato de trabajo por tiempo indefinido de apoyo a los emprendedores, siempre que sea menor de 30 años. El importe de la deducción en este caso es de 3.000 euros.

Si la entidad de que se trate tiene una plantilla inferior a 50 trabajadores en el momento en que concierten contratos de trabajo por tiempo indefinido de apoyo a los emprendedores, podrán deducir de la cuota íntegra el 50 por ciento del menor de los siguientes importes: el importe de la prestación por desempleo que el trabajador tuviera pendiente de percibir en el momento de la contratación o el importe correspondiente a doce mensualidades de la prestación por desempleo que tuviera reconocida.

Las cantidades anteriormente indicadas se aumentan hasta los 9.000 euros de deducción de la cuota íntegra en caso de que el trabajador contratado tenga un grado de discapacidad igual o superior al 33 por ciento e inferior al 65 por ciento y a los 12.000 euros si el grado es mayor del 65 por ciento.

Por último, la sociedad gestora de la plataforma podrá también, en su caso, aplicar

---

La DGT entiende que las entidades constituidas en 2014 forman un grupo mercantil en dicho ejercicio, por lo que no tienen la consideración de entidades de nueva creación y no pueden aplicar la escala de gravamen con tipos reducidos. Sin embargo, la entidad constituida en 2013 no formaba parte del grupo en dicho ejercicio, por lo que si no formaba parte de otro grupo, tendría la consideración de entidad de nueva creación y podría aplicar la mencionada escala de gravamen. Por el contrario, en el período impositivo 2014 y siguientes, al formar parte de un grupo mercantil, deja de tener la consideración de entidad de nueva creación y no puede aplicar la escala de gravamen con tipos reducidos. Aunque la citada Consulta se refiere a la regulación relativa a las entidades de nueva creación constituidas a partir del 1 de enero de 2013 (artículo 7 del Real Decreto-Ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y estímulo del crecimiento y de la creación de empleo), entendemos que la misma es también de aplicación con la normativa actual.

<sup>509</sup> Artículo 33 de la LIS.

los incentivos fiscales dispuestos en la LIS para las entidades de reducida dimensión, ya que en muchas ocasiones, la empresa creada será de este tipo<sup>510</sup>. Entre las mismas se prevé libertad de amortización siempre que, durante los 24 meses siguientes a la fecha del inicio del período impositivo en que los bienes adquiridos entren en funcionamiento, la plantilla media total de la empresa se incremente respecto de la plantilla media de los 12 meses anteriores, y dicho incremento se mantenga durante un período adicional de otros 24 meses.

Además, podrán deducir la pérdida por deterioro de los créditos para la cobertura del riesgo derivado de las posibles insolvencias hasta el límite del 1 por ciento sobre los deudores existentes a la conclusión del período impositivo. Se establece también que este tipo de entidades podrán minorar su base imponible positiva hasta el 10 por ciento de su importe.

Como ha podido observarse, algunas de estas deducciones pueden ser aplicables no solo a la plataforma electrónica, sino también, en su caso, a los demás agentes implicados en las operaciones de crowdfunding, tanto si se trata de promotores de proyectos como en el caso de los aportantes. Las mismas son un ejemplo de cómo es posible incentivar este tipo de prácticas, si bien, nos siguen resultando, a todas luces, insuficientes<sup>511</sup>.

### *3.1.2. El Impuesto sobre la Renta de los No Residentes*

En el caso de que la sociedad gestora de la plataforma de financiación participativa no sea residente en España, la misma puede quedar sujeta al IRNR en aquellos supuestos en los que obtenga beneficios en nuestro país, tanto si tiene establecimiento permanente como en el supuesto de no tenerlo, tributando en este último caso por aquellas rentas que, de forma específica se pudieran obtener en España<sup>512</sup>.

---

<sup>510</sup> Se tienen por tales a aquellas empresas cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo inmediato anterior sea inferior a 10 millones de euros.

<sup>511</sup> Pese a que en la Exposición de Motivos de la LIS se justifica la no modificación de los porcentajes de deducción a través de la minoración del tipo de gravamen general, entendemos que las deducciones aplicables a la innovación y creación de empleo deberían fomentarse en mayor medida, más aún en etapas económicas caracterizadas por la retracción del crédito.

<sup>512</sup> El artículo 7 del Modelo de Convenio de la OCDE, que ha servido de base en la realización de la mayoría de los Convenios para evitar la Doble Imposición firmados por España, establece que “los beneficios de

El análisis de esta cuestión resulta verdaderamente interesante y no exento de dificultades en el caso de las plataformas, toda vez que, al tratarse de una actividad realizada a través de una página web, no tiene por qué materializarse en un determinado territorio, sino que se desarrolla en un contexto intangible como es Internet.

En efecto, ni la determinación de la residencia ni la conceptualización del establecimiento permanente pueden seguir simplemente el criterio de la sede de dirección efectiva cuando se trata de plataformas de financiación participativa<sup>513</sup>. La complejidad del concepto requiere para su interpretación que se tengan en cuenta otros criterios, más allá de la definición contenida en el Modelo de Convenio de la OCDE (en adelante MCOCDE)<sup>514</sup>. Como es sabido, si bien la aplicación del concepto de establecimiento permanente no muestra excesivas dificultades en actividades de comercio tradicional, sí surgen algunas problemáticas cuando las operaciones se realizan a través de medios electrónicos<sup>515</sup>.

Y ello porque el artículo 5 del MCOCDE dispone que el establecimiento permanente es un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad. En concreto se refiere a la sede de dirección efectiva, sucursales, oficinas, fábricas, talleres y minas. Es evidente que en el caso de plataformas electrónicas tal definición no es suficiente para poder determinar si la sociedad gestora cuenta o no con

---

una empresa de un Estado contratante solamente pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él. Si la empresa realiza su actividad de dicha manera, los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero sólo en la medida en que puedan atribuirse a ese establecimiento permanente”. En los casos en los que el MCOCDE no resulte aplicable porque España no tenga suscrito un convenio con el Estado con el que verse la controversia, se habrá de emplear el concepto de EP previsto en el art. 13 del TRLIRNR, redactado en términos muy similares a los establecidos en el MCOCDE.

<sup>513</sup> Entendiéndose como tal el lugar donde esté centralizada de hecho la gestión administrativa y la gestión de los negocios.

<sup>514</sup> En este sentido, afirma CARMONA FERNÁNDEZ que el establecimiento permanente es un concepto complejo, abierto, casuístico y dinámico. *Vid.* CARMONA FERNÁNDEZ, N.(Coord.): *Convenios fiscales internacionales y fiscalidad de la Unión Europea*, CISS, 2012, pág. 148.

<sup>515</sup> La necesidad de novación del concepto ha sido puesta de manifiesto por ÁLAMO CERRILLO que afirma que “el concepto de establecimiento permanente fue diseñado con el objetivo de que una determinada empresa, creada y residente de un determinado país, que realiza operaciones de carácter económico en otro, tributara en cada uno de ellos por el montante de rentas empresariales obtenidas en cada territorio. Sin embargo, actualmente, y como consecuencia del carácter internacional de las transacciones comerciales y el uso de las nuevas tecnologías en las mismas, el concepto de establecimiento permanente está perdiendo parte de su efectividad”, en ÁLAMO CERRILLO, R.: «La inadecuación del concepto de establecimiento permanente y las propuestas de cambio de la OCDE», *Quincena Fiscal*, N° 5, 2015, pág. 81.

un establecimiento permanente en nuestro país y, en caso afirmativo, quedar gravada por el IRNR. Es más, entendemos que el avance de las nuevas tecnologías y la aparición de nuevas prácticas comerciales y financieras, como es el caso del crowdfunding, han supuesto la obsolescencia del concepto de establecimiento permanente contenido en el MCOCDE.

Así, la aplicación de las condiciones contenidas en la definición del artículo 5 es compleja para las plataformas de financiación participativa. En primer lugar se requiere la existencia de un “lugar de negocios”; es decir, de instalaciones como, por ejemplo, un local o equipo; el lugar de negocios debe ser “fijo”; por lo que ha de encontrarse establecido en un lugar determinado y con cierto grado de permanencia y, por último, las actividades de la empresa se deben hacer mediante este lugar fijo de negocios, lo que supone que los empleados de la empresa, normalmente, realizan las actividades de la empresa en el Estado en que está situado el lugar fijo<sup>516</sup>.

En el caso de las plataformas electrónicas la actividad se realiza en el ámbito material de Internet, que no es un lugar “fijo” o “determinado”. Surge así el primer gran obstáculo para la determinación del establecimiento permanente: la necesidad de una localización física. En nuestra opinión, el único lugar físico “determinado” podría ser aquel lugar donde se encuentren ubicados los equipos informáticos desde los que se gestionan las operaciones que generan los beneficios ganados por la sociedad.

A ello se refiere el apartado 42 de los Comentarios al artículo 5 del MCOCDE<sup>517</sup>, en el que se distingue entre un “cibersitio”, al que se define como combinación de aplicaciones informáticas (software) y datos electrónicos y el servidor que almacena el “cibersitio” y mediante el cual se accede a él, que es parte de un equipo con ubicación física. El “cibersitio”, que se corresponde con la página web, no tiene una localización física que pueda constituir un lugar físico de negocios porque no es un elemento tangible. Además, en la mayor parte de los casos la empresa propietaria de la página web no puede

---

<sup>516</sup> El TEAC, en su Resolución de 15 de marzo de 2012 considera como decisivo, para la existencia de establecimiento permanente, que se tenga la disponibilidad de un local, lugar o espacio, cualquier que sea el título jurídico que la proporcione.

<sup>517</sup> Los comentarios al MCOCDE pueden consultarse en: [http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/modelo-de-convenio-tributario-sobre-la-renta-y-sobre-el-patrimonio-version-abreviada\\_9789264184473-es](http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/modelo-de-convenio-tributario-sobre-la-renta-y-sobre-el-patrimonio-version-abreviada_9789264184473-es).

determinar en qué servidor se encuentra almacenada, ni la localización del mismo<sup>518</sup>.

En cambio, un equipo informático, es decir, el servidor, sí se encuentra instalado en un lugar preciso, y tal localización sí puede constituir un “lugar fijo de negocios”, tal y como requiere el artículo 5 del MCOCDE.

Por esta razón, si la sociedad gestora, aunque desempeñe su negocio a través de un “cibersitio”, dispone de un servidor físico, donde almacena y desde donde utiliza el “cibersitio”, el lugar donde se ubica el servidor sí podría constituir un establecimiento permanente de la empresa si se cumplen los demás requisitos del precepto.

En consonancia con lo expuesto, puede afirmarse que una página web no permitiría considerar que existe un establecimiento permanente en España, ya que esta condición solamente se atribuiría al servidor (español) en el que se alojase el sitio web. Por lo tanto, se entendería que media un establecimiento permanente a través del servidor si éste, además de ser español, estuviese a disposición, en el ámbito del crowdfunding, de la sociedad gestora de la plataforma de financiación participativa. Además, el equipo informático en una ubicación determinada solamente puede constituir establecimiento permanente si el mismo es fijo, siendo fundamental que, aunque potencialmente pudiera moverse, no lo haga.

Ahora bien, el apartado 42.4 de los Comentarios al artículo 5 del MCOCDE establece también un requisito temporal. Así, para que un servidor constituya un lugar fijo de negocios, dispone que “habrá de estar ubicado en un lugar durante un periodo de tiempo lo suficientemente amplio como para considerarse fijo en las condiciones del apartado 1”. De nuevo encontramos aquí un concepto indeterminado, ya que no se establece qué ha de entenderse por “tiempo lo suficientemente amplio”. Al respecto se pronuncia también el apartado 6 de los Comentarios al artículo 5, en el que se señala que “se deduce que habrá que considerar que existe un establecimiento permanente exclusivamente cuando el lugar de la actividad de negocios tenga un cierto grado de permanencia, es decir, cuando no sea de índole meramente temporal. Ahora bien, un lugar

---

<sup>518</sup> RUIZ BAÑA, M.L.: «El comercio electrónico y la imposición directa», *Revista Aragonesa de Administración Pública*, N° Extra 4, 2001, págs. 341-360.



de negocios puede constituir un establecimiento permanente aunque, en la práctica, exista sólo durante un período corto de tiempo, porque la naturaleza misma del negocio hace que sólo se pueda llevar a cabo durante un período limitado”.

En la práctica, los Estados Miembros suelen determinar un periodo mínimo de seis meses para la consideración del establecimiento permanente en el país de que se trate<sup>519</sup>. En el caso de las plataformas de crowdfunding, si bien habrá que estar a la situación concreta de cada plataforma, en la mayoría de las ocasiones la actividad desarrollada por las mismas tiene vocación de continuidad. Podría darse el caso de que la ubicación física del equipo informático cambiara, y por lo tanto no se cumpliera el requisito de la ubicación en un lugar determinado, pero lo normal es que permanezca fijo más de seis meses. La razón es sencilla: la publicación y financiación de los proyectos conlleva una serie de plazos que se derivan de la necesidad de que los eventuales aportantes puedan conocer el proyecto y realizar las aportaciones.

Sin embargo, la casuística en el crowdfunding puede ser muy variada, ya que, no solo ha de tenerse en cuenta que existen cuatro tipologías diferentes, sino que, dentro de cada una de ellas, la variedad de proyectos que pueden financiarse es muy numerosa, lo que deriva en la aparición de plataformas que tienen, asimismo, distintas características<sup>520</sup>. Esto tiene como consecuencia que, en muchas ocasiones, los criterios analizados no puedan ser aplicables al caso concreto, ya sea por razones de localización o de temporalidad. La regulación actual en torno al concepto de establecimiento permanente adolece, sin duda, de importantes carencias, que han sido puestas de manifiesto por la práctica totalidad de la doctrina en lo que respecta al comercio electrónico<sup>521</sup>, y que incluso han dado lugar a la puesta en marcha de mecanismos con el

---

<sup>519</sup> Este es el criterio establecido en el artículo 13.1.a) del TRLIRNR, que preceptúa que “constituyen establecimiento permanente las sedes de dirección, las sucursales, las oficinas, las fábricas, los talleres, los almacenes, tiendas u otros establecimientos, las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras, las explotaciones agrícolas, forestales o pecuarias o cualquier otro lugar de exploración o de extracción de recursos naturales, y las obras de construcción, instalación o montaje cuya duración exceda de seis meses”.

<sup>520</sup> La versatilidad de la figura del crowdfunding permite desde financiamientos puntuales a inversiones inmobiliarias que generan beneficios periódicos para el inversor y que, por su propia naturaleza, requieren continuidad.

<sup>521</sup> Vid. CRUZ PADIAL, I.: «La economía digital en BEPS: Una síntesis», *Nueva Fiscalidad*, Nº 2, 2016, págs. 33-65; ÁLAMO CERRILLO, R.: «La obsolescencia del concepto de establecimiento permanente», *Carta tributaria. Revista de opinión*, Nº 13, 2016, págs. 19-32; GARCÍA PÉREZ, J.A.: «Tributación directa de nuevos modelos de negocio en una economía digital. El establecimiento permanente», *Carta tributaria. Monografías*, Nº 2, 2015, págs. 2-18; SERRANO ANTÓN, F.: «Los aspectos fiscales de los

objetivo de paliar los desfavorables efectos que conlleva la falta de regulación de determinadas materias.

En nuestra opinión, resulta imprescindible la introducción de nuevos Comentarios al MCOEDE, que contengan criterios aplicables a las innovaciones que, en el ámbito de la economía digital, vienen sucediéndose en los últimos años, y dentro de las cuales puede incardinarse el crowdfunding. Lo contrario tiene como resultado una carencia de seguridad jurídica para los sujetos participantes, más allá de los consabidos conflictos de tributación que conlleva la falta de consenso sobre el concepto de establecimiento permanente.

### 3.2. Consecuencias en la fiscalidad indirecta

#### 3.2.1. El Impuesto sobre el Valor Añadido

La comisión recibida por la plataforma también genera unas consecuencias tributarias en el ámbito de la fiscalidad indirecta, ya que supone una contraprestación por los servicios prestados por vía electrónica, y estará sujeta al IVA cuando tales servicios se entiendan realizados en el territorio de aplicación del Impuesto. La economía digital ha permitido que emerjan nuevas fórmulas de intermediación, entre las que podemos encontrar los servicios prestados por la plataforma de financiación participativa<sup>522</sup>.

En efecto, si tenemos en cuenta la definición de “servicios prestados por vía electrónica” contenida en el artículo 69.Tres, apartado 4º, de la LIVA, puede concluirse

---

establecimientos permanentes», en SERRANO ANTÓN F. (Dir.) *Fiscalidad internacional*, CEF, 2015; MARTÍN SANTANA, L.: «El concepto de establecimiento permanente al hilo de la Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 15 de marzo de 2012 (Caso DELL)», *Quincena Fiscal*, Nº 18, 2013, págs. 95-112; FERNÁNDEZ DE BUJÁN Y ARRANZ, A.: «Establecimiento permanente: un antes y un después de la STS 12 de enero de 2012 (el Caso Roche)», *Quincena Fiscal*, Nº 20, 2012, págs. 131-154; GARCÍA-OLÍAS JIMÉNEZ, C.: «El concepto tributario de establecimiento permanente», *Actualidad Jurídica Uría-Menéndez*, Nº Extra 1, 2011, págs. 229-235; RAMOS PRIETO, J.: «La difícil adaptación de las reglas tradicionales de la fiscalidad internacional al comercio electrónico: el ejemplo del concepto de establecimiento permanente», en MADRID PARRA, A. (Dir.): *Derecho del sistema financiero y tecnología*, Marcial Pons, 2010, págs. 601-626; GUTIERREZ LOUSA, M. y RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A.: «Comercio electrónico y establecimiento permanente», *Impuestos*, Nº 19, 2007, págs. 230-268; CASANOVA GUASCH «Problemática en la aplicación del concepto de establecimiento permanente a las actividades de comercio electrónico», *Revista de Contabilidad y Tributación*, Nº 277, 2006, págs. 97-155.

<sup>522</sup> Como indica TARIGO “L’economia digitale ha condotto alla nascita di nuove forme d’intermediazione, in particolare, di servizi resi tramite l’uso di mezzi elettronici con cui si mettono in contatto clienti e fornitori in modo automatizzato, en TARIGO, P.: «Intermediazioni, servizi prestati tramite mezzi elettronici e criteri di collegamento Iva», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, Nº 2, 2016, pág. 343.

que la actividad realizada por la plataforma constituye este tipo de servicios.

El citado artículo establece que los servicios prestados por vía electrónica son aquellos que consisten en la transmisión enviada inicialmente y recibida en destino por medio de equipos de procesamiento, incluida la compresión numérica y el almacenamiento de datos. Y enteramente transmitida, transportada y recibida por cable, radio, sistema óptico u otros medios electrónicos y, entre otros, los siguientes<sup>523</sup>:

- “a) El suministro y alojamiento de sitios informáticos.
- b) El mantenimiento a distancia de programas y de equipos.
- c) El suministro de programas y su actualización.
- d) El suministro de imágenes, texto, información y la puesta a disposición de bases de datos.
- e) El suministro de música, películas, juegos, incluidos los de azar o de dinero, y de emisiones y manifestaciones políticas, culturales, artísticas, deportivas, científicas o de ocio.
- f) El suministro de enseñanza a distancia<sup>524</sup>”.

Por su parte, el artículo 7 del Reglamento de Ejecución (UE) nº 282/2011 del Consejo de 15 de marzo de 2011, por el que se establecen disposiciones de aplicación de la Directiva 2006/112/CE (en adelante, Reglamento nº 282/2011), señala al respecto que las prestaciones de servicios efectuadas por vía electrónica contempladas en la Directiva 2006/112/CE abarcan los servicios prestados a través de Internet o de una red electrónica. Los mismos deben estar automatizados y requerir que, por su naturaleza, una intervención humana mínima, sin que haya viabilidad al margen de la tecnología de la información<sup>525</sup>.

---

<sup>523</sup> Este artículo constituye la trasposición a nuestro ordenamiento jurídico interno del anexo II de la Directiva 2006/112/CE del Consejo, relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido, que ofrece un listado no exhaustivo de qué ha de entenderse por servicios electrónicos.

<sup>524</sup> Como indica DELGADO GARCÍA, si se tiene en cuenta el apartado 4º, puede afirmarse que no es lo mismo contratar por vía electrónica que prestar el servicio por la red. A estos efectos, el hecho de que el prestador de un servicio y su destinatario se comuniquen por correo electrónico no implicará, por sí mismo, que el servicio prestado tenga la consideración de servicio prestado por vía electrónica, en DELGADO GARCÍA, A.M.: «La tributación en el IVA de los servicios prestados por vía electrónica», *Revista Española de Derecho Financiero*, Nº 169, 2016, pág. 68.

<sup>525</sup> Sobre este particular, hay que tener en cuenta el *Reglamento de Ejecución (UE) No. 1042/2013 del Consejo, de 7 de octubre de 2013, por el que se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) no. 282/2011 en lo relativo al lugar de realización de las prestaciones de servicios*, que precisa, entre otras cuestiones,



Al respecto, deben entenderse servicios prestados por vía electrónica los siguientes:

a) el suministro de productos digitalizados en general, incluidos los programas informáticos, sus modificaciones y sus actualizaciones;

b) los servicios consistentes en ofrecer o apoyar la presencia de empresas o particulares en una red electrónica, como un sitio o una página web;

c) los servicios generados automáticamente desde un ordenador, a través de Internet o de una red electrónica, en respuesta a una introducción de datos específicos efectuada por el cliente;

d) la concesión, a título oneroso, del derecho a comercializar un bien o servicio en un sitio de Internet que funcione como un mercado en línea, en el que los compradores potenciales realicen sus ofertas por medios automatizados y la realización de una venta se comunique a las partes mediante un correo electrónico generado automáticamente por ordenador;

e) los paquetes de servicios de Internet relacionados con la información y en los que el componente de telecomunicaciones sea una parte secundaria y subordinada (páginas de contenido con vínculos a noticias, información meteorológica o turística, espacios de juego, albergue de sitios, acceso a debates en línea, etc.).

Los servicios prestados por la entidad gestora de la plataforma de financiación participativa entran, sin duda, dentro del ámbito de aplicación del Impuesto, ya que, entre otros, se encargan de apoyar la presencia de empresas o particulares en la plataforma de que se trate, así como de poner en contacto, a través de un sitio de internet, a vendedores (promotores) con posibles compradores.

---

quién es el prestador cuando los servicios prestados por vía electrónica o los servicios telefónicos prestados a través de internet se efectúan a través de redes de telecomunicaciones, de una interfaz o de un portal; precisa la localización de los servicios de telecomunicaciones, de radiodifusión y televisión y servicios prestados por vía electrónica en relación con servicios de alojamiento en el sector hotelero así como el acceso a manifestaciones culturales, artísticas, deportivas, científicas, educativas, recreativas y similares cuando las entradas no se vendan directamente por el organizador o establece determinadas condiciones de los sujetos pasivos.

De acuerdo con lo anterior, las comisiones percibidas por la entidad que va a crear y gestionar la plataforma constituyen la contraprestación de prestaciones de servicios efectuadas por vía electrónica que quedarán sujetos al IVA<sup>526</sup>.

Sin embargo, y aunque queda claro que se trata de una prestación de servicios efectuada por vía electrónica, el gravamen por el IVA está supeditado a que la actividad se haya realizado en el territorio de aplicación del Impuesto. A efectos de determinar, en cada caso, cuándo los referidos servicios prestados por la plataforma deben considerarse realizados dentro de este territorio, se hace necesario el análisis de las reglas de localización contempladas en los artículos 69 a 72 de la LIVA cuyas recientes modificaciones han venido a cambiar el régimen establecido en el caso de prestaciones de servicios por vía electrónica.

Ya se indicó, en el tratamiento del IVA en las prestaciones de servicios vinculadas al crowdfunding recompensas, que tanto si se trata de un destinatario empresario o profesional como de un particular, la reglas de localización determinan el gravamen en sede del destinatario. El criterio del gravamen en sede del destinatario se establece en el art. 58.1 de la Directiva 2006/112/CE en su redacción otorgada por número 1) del artículo 5 de la Directiva 2008/8/CE del Consejo, de 12 febrero 2008, por la que se modifica la Directiva 2006/112/CE en lo que respecta al lugar de la prestación de servicios, y con vigencia a partir del 1 de enero de 2015<sup>527</sup>. Con anterioridad, para los servicios prestados por vía electrónica se seguía el principio del origen, localizando la prestación del servicio, si el mismo se suministraba a personas que no tenían la consideración de sujeto pasivo (particulares), en el lugar en el que estaba establecida la empresa suministradora.

---

<sup>526</sup> En este sentido se ha pronunciado la DGT en su Consulta Vinculante V2895-16, de 22 de junio de 2016. La cuestión planteada gira en torno a la tributación de la comisión de la gestora de la plataforma en el IVA, y entiende la DGT que la plataforma de crowdfunding realiza una prestación de servicios onerosa, ya que, en el caso concreto, recibe una contraprestación por parte del promotor del proyecto.

<sup>527</sup> Como indica TARIGO, la nueva regla de localización de los servicios puede conllevar ciertas dificultades para algunos Estados: “Il nuovo criterio dell’art.58 della direttiva rappresenta, a livello europeo, una sfida per certi Stati e relative imprese che vi sono stabilite o comunque in cui hanno insediato una stabile organizzazione tramite la quale prestano le attività di e-service: le multinazionali abituate a gestire questo business dal Lussemburgo, ad esempio, passano nel 2015 da un’aliquota Iva agevolata degli e-book del 3% a quella del 19% del mercato tedesco, se quest’ultimo è il luogo di consumo”, en TARIGO, P.: «Intermediazioni, servizi prestati...», *op.cit.* pág. 348. En el mismo sentido se pronuncia BAL, A.: «Taxation of digital supplies in the European Union and United States- What can they learn from each other?», *European Taxation*, N° 6, 2015, pág. 249.

Sin embargo, el criterio se ha modificado en virtud de la citada normativa, por lo que, para la consecución de una mayor claridad expositiva, debemos distinguir entre los destinatarios de los servicios que tienen la condición de empresarios o profesionales y aquellos que son particulares o consumidores finales.

En el primero de los casos, el artículo 69 de la LIVA establece que las prestaciones de servicios se entienden realizadas en el territorio de aplicación del Impuesto cuando el destinatario sea un empresario o profesional que actúe como tal y radique en el citado territorio la sede de su actividad económica, o tenga en el mismo un establecimiento permanente o, en su defecto, el lugar de su domicilio o residencia habitual. Y siempre que se trate de servicios que tengan por destinatarios a dicha sede, establecimiento permanente, domicilio o residencia habitual, con independencia de dónde se encuentre establecido el prestador de los servicios y del lugar desde el que los preste.

A estos efectos, es indiferente que el prestador del servicio, es decir, la plataforma electrónica, esté establecido o no en el territorio de aplicación del Impuesto, ya que la prestación del servicio por el que recibe la comisión, se entiende realizada en sede del destinatario.

Ahora bien, si la sociedad gestora está establecida en el territorio de aplicación del Impuesto, sí tiene la obligación de repercutir el IVA al tipo impositivo español. A sensu contrario, si el prestador del servicio no reside en el citado territorio, no debe repercutir el IVA, sino que es el destinatario el que debe hacerlo<sup>528</sup>.

Puede ocurrir que el destinatario de la prestación del servicio sea un empresario o profesional que no esté establecido en el territorio de aplicación del Impuesto, pero sí en otro Estado Miembro de la Unión Europea. Aunque la plataforma esté establecida en el territorio de aplicación del Impuesto, teniendo en cuenta lo preceptuado en el artículo 69 de la LIVA, la operación debe gravarse en sede del destinatario, y repercutirse el IVA al tipo impositivo vigente en el país de que se trate.

Otra situación que se repite en la práctica habitual es que el destinatario del servicio (ya sea promotor o aportante) se encuentre establecido fuera de la Unión

---

<sup>528</sup> Así se establece en el art. 84.Uno.2º de la LIVA, que dispone que cuando las operaciones sujetas al Impuesto se realicen por personas o entidades no establecidas en el territorio de aplicación del Impuesto, serán sujetos pasivos los empresarios o profesionales para quienes se realicen tales operaciones, es decir, los destinatarios del servicio.

Europea. Al igual que en la situación anteriormente comentada, pese a que la sociedad gestora de la plataforma se encuentre establecida en el territorio de aplicación del Impuesto, las reglas de localización determinan que la operación se grava en sede del destinatario. Por esta razón el prestador no tiene la obligación de repercutir el IVA.

En segundo lugar, debemos hacer referencia a los casos en los que los destinatarios de los servicios prestados por vía electrónica sean particulares. Y es en este ámbito en el que se han producido mayores reformas en los últimos años. En concreto, la *Ley 28/2014* ha modificado, entre otros, el artículo 70.Uno.4º de la LIVA, que determina reglas especiales de localización de las prestaciones de servicios. Establece el citado precepto que se entenderán prestados en el territorio de aplicación del Impuesto los servicios prestados por vía electrónica cuando el destinatario no sea un empresario o profesional actuando como tal, siempre que éste se encuentre establecido o tenga su residencia o domicilio habitual en el territorio de aplicación del Impuesto<sup>529</sup>.

Por lo tanto, si el destinatario se encuentra establecido en el territorio de aplicación del Impuesto, la plataforma de financiación participativa deberá repercutirle el IVA al tipo impositivo español<sup>530</sup>. Por el contrario, si el particular reside en otro Estado Miembro de la Unión Europea, aunque el prestador resida en el territorio de aplicación del Impuesto, al localizarse la operación en sede del destinatario, el prestador deberá repercutir el IVA correspondiente según el Estado de que se trate.

Finalmente, si el destinatario del servicio es un particular que reside fuera del ámbito de la Unión Europea, como la localización del servicio sigue la regla de la sede del destinatario, la plataforma no debe repercutir el IVA.

Ahora bien, aunque queda claro que tanto si el destinatario es empresario o profesional como si es particular, se trata de una actividad sujeta<sup>531</sup>, la misma podría quedar exenta de IVA. Se trata de aquellos supuestos en los que sea de aplicación alguna

---

<sup>529</sup> Redacción otorgada por el apartado catorce del artículo primero de la *Ley 28/2014*. Por su parte, el apartado doce del citado artículo primero, modifica el artículo 69.Dos de la LIVA que dispone que no se entenderán realizados en el territorio de aplicación del Impuesto una serie de servicios cuando el destinatario de los mismos sea un particular y esté establecido o tenga su domicilio o residencia habitual fuera de la UE. Entre dichos servicios, el mencionado artículo incluía “los servicios prestados por vía electrónica»”(letra m del art. 69.Dos LIVA), letra que a partir de la entrada en vigor de la *Ley 28/2014* se ha eliminado.

<sup>530</sup> Incluso aunque la plataforma de financiación participativa esté establecida fuera de la Unión Europea.

<sup>531</sup> Siempre que el destinatario se encuentre establecido en el territorio de aplicación del Impuesto.

de las exenciones contenidas en el artículo 20 de la LIVA, por lo que habrá que tener en cuenta las circunstancias del caso concreto y el tipo de crowdfunding que facilita la plataforma en cuestión.

En principio, puede pensarse que si la gestora de la plataforma realiza la prestación de servicios que puede calificarse como un servicio de intermediación en el pago, estará exenta del IVA en los términos establecidos en el artículo 20.Uno.18º de la Ley del Impuesto que, establece la exención, de las operaciones relativas a transferencias, giros, cheques, libranzas, pagarés, letras de cambio, tarjetas de pago o de crédito y otras órdenes de pago<sup>532</sup>.

Sin embargo, la letra m) del citado artículo determina que estará exenta “La mediación en las operaciones exentas descritas en las letras anteriores de este número y en las operaciones de igual naturaleza no realizadas en el ejercicio de actividades empresariales o profesionales”. Es decir, que en aquellos casos en los que la mediación se realice en el ejercicio de actividades empresariales o profesionales, como es el caso de las plataformas de financiación participativa, las comisiones recibidas a cambio de la prestación de los servicios no estarán exentas de IVA, debiendo tributar al tipo del 21 por ciento.

Tampoco es aplicable la exención establecida en la letra c) del mismo artículo 20.Uno.18, referida a la concesión de créditos y préstamos, ya que los mismos no son concedidos en el caso del crowdfunding basado en préstamos por la plataforma, sino por los aportantes. Es más, ni siquiera están exentos los servicios de gestión de tales créditos y préstamos (exención contenida en la letra d) del citado artículo), ya que los mismos solo están exentos si son prestados “por quienes los concedieron en todo o en parte”.

Así lo ha manifestado la DGT en relación con el cobro de los créditos, estableciendo que “las operaciones de gestión de cobro de créditos, realizadas por un tercero distinto al titular del crédito, no participan de la naturaleza financiera de los

---

<sup>532</sup> No se incluye en la exención el servicio de cobro de letras de cambio o demás documentos que se hayan recibido en gestión de cobro. Tampoco se incluyen en la exención los servicios prestados al cedente en el marco de los contratos de “factoring”, con excepción de los de anticipo de fondos que, en su caso, se puedan prestar en estos contratos.



servicios exentos del artículo 135.1.b) de la Directiva. Se trata de servicios de gestión administrativa y, por tanto, quedan sujetos y no exentos del Impuesto”<sup>533</sup>.

Como puede observarse, en la mayoría de las ocasiones, los servicios prestados por las plataformas de financiación participativa se encuentran sujetos y no exentos del IVA, por lo que su tributación se asemeja mucho a la soportada por el resto de entidades dedicadas a la intermediación.

### *3.2.2. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados*

Como se ha indicado, las plataformas de financiación participativa son sociedades de capital, por lo que tanto en el momento de su constitución como en sucesivas operaciones (aumento del capital social, disminución del capital social, disolución, etc.), debe tenerse en cuenta el ITPAJD en su modalidad de Operaciones Societarias.

Ahora bien, la sujeción al Impuesto queda supeditada a que la sociedad tenga en España la sede de dirección efectiva, su domicilio social, (siempre que la dirección efectiva no se encuentre en otro Estado miembro de la UE o, estándolo, estos Estados no graven la operación societaria con un impuesto similar) o que realice en España operaciones de su tráfico, cuando su sede de dirección efectiva y su domicilio social no se encuentren situados en un Estado miembro de la UE o, estándolo, estos Estados no graven la operación societaria con un impuesto similar<sup>534</sup>.

Puede darse el caso de que la plataforma de crowdfunding haya sido constituida fuera de España pero en un momento determinado se traslade a nuestro país su sede de dirección efectiva. Esta operación también se verá gravada en la modalidad de

---

<sup>533</sup> Consulta vinculante de la DGT V3650-15, de 23 de noviembre de 2015. Al respecto, recuerda la DGT que el número 18º del apartado uno del artículo 20 de la LIVA es transposición al derecho interno de lo dispuesto por el artículo 135 de la Directiva 2006/112/CE, que ha sido interpretado por el TJUE en su sentencia de 26 de junio de 2003, MKG, asunto C-305/01. En la misma se establecen varios criterios de interés en relación con las exenciones, y en concreto establece que “De conformidad con todas las versiones lingüísticas, el cobro de créditos es una excepción a las exenciones enumeradas en el artículo 13, parte B, letra d), número 3, de la Sexta Directiva”. Y por ello concluye que “que los servicios prestados por la consultante, consistentes en la gestión de créditos derivados de operaciones de préstamos al consumo y de préstamos con garantía hipotecaria, están sujetos y no exentos del Impuesto sobre el Valor Añadido”.

<sup>534</sup> El artículo 20 del TRLITPAJD preceptúa que: “Las entidades que realicen, a través de sucursales o establecimientos permanentes, operaciones de su tráfico en territorio español y cuyo domicilio social y sede de dirección efectiva se encuentren en países no pertenecientes a la Unión Europea vendrán obligadas a tributar, por los mismos conceptos y en las mismas condiciones que las españolas, por la parte de capital que destinen a dichas operaciones”.

Operaciones Societarias siempre y cuando la sede de dirección efectiva y el domicilio social de la sociedad que se traslada, no estuvieran situados previamente en un Estado miembro de la Unión Europea. A sensu contrario, los traslados de la sede de dirección efectiva o del domicilio social de sociedades de un Estado miembro de la UE a otro, no están sujetos al Impuesto<sup>535</sup>.

En la constitución y aumento de capital de sociedades que limiten de alguna manera la responsabilidad de los socios, la base imponible coincidirá con el importe nominal en que aquél quede fijado inicialmente o ampliado con adición de las primas de emisión en su caso exigidas.

Cuando se trate de operaciones realizadas por sociedades distintas de las anteriores y en las aportaciones de los socios que no supongan aumento del capital social, la base imponible se fijará en el valor neto de la aportación, entendiéndose como tal el valor real de los bienes y derechos aportados minorados por las cargas y gastos que fueren deducibles y por el valor de las deudas que queden a cargo de la sociedad con motivo de la aportación.

Ahora bien, en los traslados de sede de dirección efectiva o de domicilio social, que constituyen, como se ha comentado, el hecho imponible del Impuesto, la base imponible coincidirá con el haber líquido que la sociedad cuya sede de dirección efectiva o dominio social se traslada tenga el día en que se adoptó el acuerdo.

En el supuesto de que se produzca una disminución de capital o en el caso de disolución de la sociedad gestora de la plataforma, la base imponible coincidirá con el valor real de los bienes y derechos entregados a los socios, sin deducción de gastos y deudas.

Sin embargo, las operaciones escritas pese a estar sujetas, se encuentran exentas, en virtud de lo establecido en el artículo 45.1.B).11 del TRLITPAJD, que dispone que estará exentas las siguientes operaciones: “La constitución de sociedades, el aumento de capital, las aportaciones que efectúen los socios que no supongan aumento de capital y el

---

<sup>535</sup> Así se estableció por la *Ley 4/2008*, de 23 de diciembre, que materializa la trasposición de la Directiva 2008/7/CE del Consejo, de 12 de febrero de 2008, relativa a los impuestos indirectos que gravan la concentración de capitales. La Ley determinó la no sujeción al concepto de OS del traslado de la sede efectiva o del domicilio social de una entidad de un Estado miembro a otro Estado miembro, así como las operaciones de reestructuración empresarial.

traslado a España de la sede de dirección efectiva o del domicilio social de una sociedad cuando ni una ni otro estuviesen previamente situados en un Estado miembro de la Unión Europea”<sup>536</sup>.

Aunque no es el objeto del presente trabajo, no podemos dejar de hacer mención a la reducida eficacia que en la actualidad presenta la modalidad de Operaciones Societarias. Como ha afirmado RAMOS PRIETO “Conforme a la opinión que parece prevalecer hoy en día, el concepto Operaciones Societarias (OS) del ITPAJD es un tributo en franca decadencia, con un papel cada vez más secundario en el conjunto de nuestro sistema fiscal, conflictivo desde un punto de vista económico y jurídico y muy mermado en su objeto imponible como resultado de las sucesivas modificaciones operadas en su normativa reguladora, en particular en la definición de su hecho imponible. De ahí que haya ido creciendo poco a poco la sensación de que estamos en presencia de una figura condenada a una silenciosa despedida en un horizonte temporal no demasiado lejano”<sup>537</sup>.

En otro orden de cosas, las plataformas de financiación participativa deben tener en cuenta, en el momento de su constitución, el gravamen que puede derivarse de la modalidad de Actos Jurídicos Documentados. En concreto, el artículo 28 del TRLITPAJD señala que quedan sujetas las escrituras, actas y documentos notariales, en relación a lo establecido en el artículo 31 del mismo texto legal, referido a la cuota tributaria.

El mismo dispone que las matrices y las copias de las escrituras y actas notariales, así como los testimonios, se extenderán en papel timbrado de 0,30 euros por pliego o 0,15 euros por folio, a elección del fedatario, no estando las copias simples sujetas al Impuesto.

En el caso de primeras copias de escrituras y actas notariales, cuando tengan por objeto cantidad o cosa valuable, contengan actos o contratos inscribibles en los Registros de la Propiedad, Mercantil, de la Propiedad Industrial, tributarán, además, al tipo de gravamen que haya sido aprobado por la Comunidad Autónoma correspondiente. Si la

---

<sup>536</sup> Redacción actual del apartado 11 con base en el *RD-Ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo*. El RD-Ley, tal y como se expone en su propio preámbulo, establece la exoneración del gravamen por la modalidad de operaciones societarias de todas las operaciones dirigidas a la creación, capitalización y mantenimiento de las empresas, al entenderse que en la actual coyuntura económica es conveniente suprimir los obstáculos que dificulten el logro de tales fines.

<sup>537</sup> RAMOS PRIETO, J.: «La supresión del Impuesto sobre operaciones societarias: consideraciones críticas sobre una medida que no tiene vuelta atrás», *Quincena Fiscal*, N° 1, 2012, pág. 60.

Comunidad Autónoma no hubiese aprobado el citado tipo, se aplicará el 0,50 por 100, en cuanto a tales actos o contratos<sup>538</sup>.

Ahora bien, en el supuesto de constitución de la plataforma de financiación participativa, entra en juego la incompatibilidad existente entre las diferentes modalidades del ITPAJD. En efecto, si la operación de constitución, como hemos afirmado, está sujeta (aunque exenta) del concepto de Operaciones Societarias, la misma no puede quedar sujeta a la cuota variable del documento notarial de la modalidad de Actos Jurídicos Documentados ante la incompatibilidad establecida en el artículo 31.2 del TRLITPAJD entre dicha modalidad y la de operaciones societarias.

Sin embargo, dicha incompatibilidad no se extiende a la denominada cuota fija establecida en el apartado 1 del artículo 31 del TRLITPAJD, por lo que, en virtud de la exigencia de escritura pública en la constitución de la sociedad, tanto la matriz como las copias de la referida escritura, excluidas las copias simples, deberán extenderse necesariamente en “papel timbrado de 0,30 euros por pliego o 0,15 euros por folio, a elección del fedatario”.

---

<sup>538</sup> Artículo 31.2 párrafo segundo.

## CONCLUSIONES



Con la entrada en vigor de la *Ley 5/2015* se ha regulado por primera vez en nuestro país el crowdfunding, instrumento de financiación alternativa que, si bien venía utilizándose en la práctica habitual, no había encontrado una adecuación normativa concreta hasta ese momento. Este tipo de figuras que, pocos años atrás, resultaban imprevisibles, por estar la obtención de crédito imbricada en la financiación bancaria, han comenzado a tomar una relevancia considerable.

El estudio de las consecuencias jurídicas y tributarias de la realización de las operaciones que comprende esta figura ha sido el punto de partida de este trabajo de investigación.

El concepto de crowdfunding se ha analizado desde la premisa de que este instituto debe incardinarse dentro de la innovación social. Respecto de esta última, proponemos una definición contemporánea, acorde con las prácticas habituales de los diferentes operadores. Se trata de un proceso que comporta la creación de valor social mediante una nueva forma de abordar los retos de la sociedad, brindando alternativas originales a los problemas planteados. La misma puede llevarse a cabo tanto por las empresas, como por los servicios públicos y también por la comunidad civil.

Creemos que hemos podido demostrar que el carácter socialmente innovador del crowdfunding se desprende de su propia naturaleza, ya que su objeto es la obtención de financiación para un determinado proyecto a través de la participación colectiva. Pese a que la aportación individual puede no ser significativa, la singularidad del crowdfunding radica en que el conjunto de participantes (el *crowd*) provoca que la contribución en su totalidad sí sea relevante. Estas inversiones se desarrollan a través de plataformas de financiación participativa mediante las que se permite la puesta en contacto de los promotores y los potenciales aportantes.

Las relaciones jurídicas que surgen entre los sujetos participantes por la realización de operaciones a través de crowdfunding generan cuatro tipologías diferentes: donaciones, recompensas, préstamos y participación en el capital, que comportan las obligaciones tributarias propias de tales figuras jurídicas, si bien deben tenerse en cuenta las particularidades derivadas de su realización a través de plataformas electrónicas. La *Ley 5/2015* solo ha regulado las dos últimas tipologías, dejando fuera de su ámbito de aplicación las donaciones y las recompensas, lo que conlleva una mayor inseguridad

jurídica para los sujetos intervinientes. Respecto de los inversores prestamistas o participantes en el capital, la Ley ofrece un plus de protección, lo que sin duda redundará en una mayor promoción de estos tipos de crowdfunding, en detrimento de las modalidades de donaciones y recompensas.

Dependiendo de las características concretas de cada operación, nos encontramos con una figura jurídica distinta, cuya delimitación resulta imprescindible para el análisis de las consecuencias tributarias del crowdfunding. De la incardinación de cada una de las operaciones en una u otra figura jurídica dependen tanto el gravamen como, en su caso, los beneficios fiscales que puedan ser aplicables a los promotores o aportantes de los proyectos.

La financiación colectiva consistente en la realización de aportaciones sin ninguna contraprestación debe calificarse jurídicamente como una donación. La justificación de tal afirmación radica en el cumplimiento de todos los requisitos que conforman las donaciones: se trata de un acto de liberalidad, gratuito, de disposición e *inter vivos*. Su única particularidad es que se utiliza un elemento nuevo, la plataforma electrónica, a través de la cual el donatario anuncia su proyecto y el donante tiene ocasión de conocerlo y aportar la cantidad que voluntariamente decida.

Esta calificación jurídica implica una serie de consecuencias tributarias tanto para los promotores como para los aportantes en proyectos de crowdfunding donaciones. Para los promotores, como donatarios, el régimen aplicable es el establecido en la LISD, siempre que se trate de personas físicas, ya que si el donatario es persona jurídica, los efectos tributarios son los derivados de la LIS.

En el ámbito del ISD la mayor problemática es la relativa a la diferente regulación establecida por cada Comunidad Autónoma, sobre todo en materia de reducciones. Este ha sido, sin duda, uno de los aspectos más discutidos del régimen fiscal de las donaciones y sucesiones, y afecta también a la financiación recibida a través de plataformas electrónicas. En efecto, la disparidad de las regulaciones autonómicas genera controversias tanto en el ámbito interno como en el de la Unión Europea, pues nuestra reglamentación actual determina una posición jurídica muy dispar para el sujeto pasivo en función del territorio en el que resida.



Este particular resulta especialmente sustancial en el crowdfunding, sobre todo en aquellos supuestos en los que la donación no consista en una cantidad dineraria. En el caso de que el bien donado sea un inmueble, el tratamiento tributario de los no residentes ha podido llegar a vulnerar el principio de igualdad, al menos hasta la aprobación de la *Ley 26/2014*, que equipara la situación de los no residentes a la de los residentes, pudiendo aplicarse la normativa de la Comunidad Autónoma con la que exista algún punto de conexión de los indicados en la citada Ley.

Pese a que esta solución nos parece acertada, la conclusión a la que llegamos es a la de su insuficiencia, pues la posible discriminación entre los sujetos participantes puede continuar, tanto si se trata de residentes como de no residentes, toda vez que las reducciones establecidas por cada Comunidad Autónoma, en muchas ocasiones, exigen la residencia en el territorio de esa Comunidad Autónoma.

Ahora bien, no es esta la única dificultad que los donatarios encuentran respecto de la aplicación de las reducciones autonómicas. Tras la realización de un exhaustivo análisis, hemos concluido que, la práctica totalidad de las normativas autonómicas, establecen una exigencia concreta para el disfrute de las reducciones: la necesidad de parentesco entre donante y donatario. La consecuencia es su escasa aplicación en el crowdfunding, ya que este, por su propia naturaleza, conlleva la puesta en contacto de dos sujetos cuyo único punto de conexión es la necesidad de financiación de uno y la voluntad de otorgarla del otro. Así, las relaciones de parentesco en el crowdfunding son prácticamente inexistentes, lo que supone una carga fiscal mayor para los promotores del proyecto que para los sujetos que sí pueden verse beneficiados por tales reducciones. Solo en algunas Comunidades Autónomas comienza a atisbarse una tendencia hacia la incentivación del mecenazgo o las actividades relacionadas con la investigación, la cultura o las artes.

Por ello, puede afirmarse que las reducciones establecidas para la minoración de la base imponible son prácticamente inaplicables al crowdfunding donaciones. Si realmente quisiera incentivarse la posibilidad de consecución del crédito por parte de los promotores de campañas de crowdfunding donaciones debería ampliarse la aplicabilidad de estas reducciones a otro tipo de donatarios, más allá de aquellos que cuenten con vínculos familiares con el donante.

En el caso de los donantes, las transmisiones lucrativas *inter vivos* que consisten en una cantidad dineraria, no generan consecuencias en el ámbito de los rendimientos del IRPF, excepto los posibles beneficios en aquellos casos en los que la donación se realice a favor de entidades sin ánimo de lucro o a otro tipo de agrupaciones previstas en la *Ley 49/2002*, además de las dispuestas en las normativas autonómicas.

Para que tanto unas como otras sean aplicables, se exige que la donación realizada sea pura y simple. Si entendemos, como se ha argumentado en el capítulo IV, que este requisito significa la imposibilidad para que se obtenga ninguna contrapartida, presente o futura, como consecuencia del donativo, las mismas deben ser aplicables al crowdfunding donaciones. Los aportantes ni pretenden una contraprestación (más allá de la satisfacción de ver el proyecto realizado) ni establecen cláusulas específicas al respecto. Por ello la conclusión no puede ser otra que la de la aplicación de las deducciones a los donantes. Sin embargo, a nuestro juicio, y en aras de una mayor seguridad jurídica para los sujetos implicados, aunque abogamos por la aplicabilidad de las deducciones, sería conveniente una modificación del texto de las citadas normas, que no diera lugar a dudas sobre la atribución de los beneficios fiscales a este tipo de donaciones.

En el resto de casos, las donaciones son susceptibles de generar ganancias patrimoniales cuando aquello que se dona no es un elemento dinerario. Esto puede dar lugar a que se genere una situación en la que se someten a tributación tanto las donaciones en sede del donatario como las ganancias patrimoniales del donante, lo que consideramos como una desincentivación del crowdfunding donaciones. Si bien la propia DGT, como se ha analizado, ha afirmado que este no es un supuesto que determine una doble imposición, entendemos que el perjuicio para el donante puede no ser baladí.

La segunda tipología analizada ha sido el crowdfunding recompensas. Cuando las aportaciones comportan algún tipo de contraprestación, la operación no puede calificarse como una donación sino como una compraventa. En estos casos se produce una transacción onerosa, siempre que el valor del bien o derecho aportado sea equiparable a la recompensa recibida. Entendemos que tal afirmación puede no estar exenta de críticas, ya que como establece un sector doctrinal, la aportación puede no traer causa del valor de la recompensa, sino de un voluntario espíritu de liberalidad. En este sentido, se ha aludido

también a la posible dificultad para la determinación de la correspondencia entre el precio y la recompensa recibida.

Sin embargo, no podemos estar de acuerdo con esta argumentación. Siempre que se consiga una recompensa cuyo valor puede asemejarse al de la aportación realizada, debemos rechazar la existencia del *animus donandi*. Incluso aunque la verdadera voluntad del aportante sea la de prestar ayuda al promotor, entendemos que, desde un punto de vista jurídico, si hay equilibrio entre el precio y el bien o servicio recibido, debemos tratar la operación como una compraventa. Cosa distinta es que el valor de la carga para el promotor del proyecto fuera excesivamente reducido en relación a la aportación realizada, y entonces, en razón de la nimiedad de la recompensa, podría calificarse el negocio como una donación.

Ahora bien, sí puede ocurrir que una misma operación dé lugar al gravamen de diferentes figuras impositivas al promotor. Si la aportación recibida es mayor que la contraprestación, la diferencia debe tributar conforme a lo dispuesto en la LISD. El montante íntegro de la aportación no se ha de valorar como rendimiento de actividades económicas (tanto en el IRPF como en el IRNR) o como ingreso en el IS, sino solo la parte que se corresponda con el valor de mercado de la recompensa. Pese a que el promotor y la plataforma anuncien el proyecto como crowdfunding recompensas, a efectos tributarios habrá que concretar la verdadera naturaleza del negocio, y, en caso de entenderse que existen dos partes diferenciadas, una como compraventa y otra como donación, los efectos tributarios serán los establecidos para cada una de las figuras jurídicas por separado.

Además, el promotor de un proyecto de crowdfunding recompensas, tanto si se trata de una persona física como jurídica, debe hacer frente al IVA, pues entrega un bien o presta un servicio como contraprestación a la aportación recibida. Incluso en aquellos casos en los que el promotor del proyecto no tuviera la condición de empresario o profesional con anterioridad al comienzo de la campaña de crowdfunding, ya que este tipo de actividades empresariales se consideran iniciadas desde el momento en que se realice la adquisición de bienes o servicios, con la intención de destinarlos al desarrollo de sus actividades empresariales. Es manifiesto el interés del promotor de dedicar la

cantidad recaudada al desarrollo de la actividad que promociona, siendo esta la propia esencia del crowdfunding, por lo que su sujeción al IVA es indiscutible.

En cuanto a un aspecto tan fundamental como relativo al momento en el que debe entenderse producido el devengo, al tratarse de una pre-venta, puede llegarse a la conclusión de que tanto en las entregas de bienes como en las prestaciones de servicios, el mismo será el momento del cobro del pago. En el crowdfunding es el momento de realización de la aportación, aunque no se haya hecho entrega del bien o prestado el servicio, por lo que el tipo de gravamen aplicable será el vigente en el momento de ese particular cobro.

Otra cuestión relevante en relación a la aplicación del impuesto es la referida a su territorialidad, pues ello puede provocar la variación de los tipos impositivos aplicables según corresponda la exacción del IVA a uno u otro país. Al respecto deben tenerse en cuenta las modificaciones introducidas por la *Ley 28/2014*, a partir de la cual, tanto si el destinatario es empresario o profesional como si se trata de un particular, los servicios prestados se gravan en el lugar donde el destinatario del servicio se encuentre establecido.

Por último, los promotores en el crowdfunding recompensas, deben estar a lo dispuesto en la *Ley 49/2002*. La misma establece que están exentas del IS las rentas derivadas de adquisiciones o de transmisiones, por cualquier título, de bienes o derechos, es decir, las compraventas que se realicen por Entidades Sin Fines Lucrativos.

En cuanto a la tributación por parte de los aportantes, como hemos apuntado, puede producirse una inversión del sujeto pasivo en el IVA, quedando gravados por este impuesto cuando las entregas de bienes y prestaciones de servicios se realicen por personas o entidades no establecidas en el territorio de aplicación del Impuesto, y el receptor de las mismas es un empresario o profesional, tal y como dispone el artículo 84.Uno.2º de la LIVA.

La calificación del aportante como empresario o profesional también resulta sustancial en los supuestos en los que la recompensa sea un mero agradecimiento o mención por parte del promotor. Cuando el aportante es una persona física que no tiene la consideración de empresario o profesional, al no existir equilibrio entre el precio y la prestación, la operación debe gravarse, como hemos argumentado, como una donación. Sin embargo, esta afirmación puede ser muy discutible en el caso de que sí tenga tal

consideración o bien se trate de una persona jurídica. En esos casos, la contraprestación recibida, que en un principio puede parecer un mero agradecimiento, podría constituir un verdadero servicio de publicidad o patrocinio. Es decir, puede que la recompensa para el donante sea la mayor visibilidad de la marca, por lo que ese donante ya no será tal, sino que nos encontraríamos ante un verdadero crowdfunding basado en recompensas. En este caso, las aportaciones pueden ser consideradas gastos de promoción o publicidad y por lo tanto ser deducibles en la medida en que, a la vista de cada caso concreto, sean necesarias para la obtención de ingresos.

Nuestro estudio analiza en tercer lugar la tipología referida a los préstamos. Estamos convencidos de que la misma, pese a tener un carácter retributivo para el inversor, no puede recibir el mismo tratamiento que las recompensas. Y ello porque la aportación otorgada por el inversor no supone un rendimiento de actividades económicas para el promotor del proyecto, que a la postre debe devolver esa cuantía y además los intereses pactados.

Pese a que la cantidad abonada en concepto de préstamo no se considera como rendimiento de actividades económicas de la persona física que ejerce una actividad profesional, ni un ingreso para la persona jurídica, los promotores de proyectos de crowdfunding, pueden deducir los intereses derivados de dicho préstamo en el IRPF y en el IS, ya que estos gastos son sustanciales a la propia puesta en marcha y realización de la actividad.

La remuneración de los prestamistas genera también consecuencias tributarias, ya que la misma viene dada en forma de intereses, por lo que constituye un rendimiento de capital mobiliario a efectos del IRPF, y un ingreso en el IS.

Por la prestación de los servicios, la plataforma cobra al inversor un porcentaje sobre el capital pendiente de cobro. La cuestión radica en determinar si esa comisión puede considerarse como gasto deducible por el inversor. Si tenemos en cuenta el tenor literal de la LIRPF, la respuesta debe ser negativa, ya que como gasto deducible del rendimiento de capital mobiliario que constituye el interés, solo se incluyen los gastos de administración y depósito. Sin embargo, la tesis que sostenemos es la contraria. Entendemos que la plataforma de financiación participativa, pese a no poder considerarse, como establece la *Ley 5/2015* como entidad de crédito o empresa de servicios de

inversión, sí que es una entidad que realizan un servicio de depósito. Otro argumento a favor de la consideración de la comisión como gasto deducible es el de su finalidad retribuir la prestación de ese servicio. Además se cumple también el requisito determinante de la deducibilidad de los gastos: su correlación con los ingresos. Por estos motivos, a nuestro entender, el gasto sí debe ser deducible.

No obstante, como ya se ha puesto de relieve en esta investigación, la redacción actual del artículo 26 de la LIRPF no permite tal deducibilidad. La misma, tal y como está configurada en la actualidad, no puede aplicarse a los inversores de los proyectos de crowdfunding, ni siquiera por analogía. Sin embargo, estimamos que si el legislador tributario no ha incluido estas operaciones entre las que pueden provocar la deducibilidad del gasto es, en nuestra opinión, porque en el momento de la redacción de la Ley ni siquiera podía vislumbrarse la existencia y la importancia práctica que el crowdfunding tiene en la actualidad. Por todo ello sostenemos la necesidad de la intervención legislativa en pro de los prestamistas en esta tipología de crowdfunding. En concreto, consideramos oportuna la incorporación de las plataformas de financiación participativa al artículo 26 de la LIRPF, con el objeto de posibilitar la aplicación de los gastos deducibles en el mismo especificados por parte de los inversores para la cuantificación de sus rendimientos netos de capital mobiliario.

En el caso de que el prestamista sea una sociedad, el pago de la comisión a la plataforma de financiación participativa sí es deducible. Así lo confirma el artículo 15.h) de la LIS, que señala que tales gastos no son deducibles cuando se deriven de deudas con entidades del grupo. A sensu contrario, sí pueden ser deducibles los que se contraigan con entidades que no sean del grupo, como ocurre en el caso del crowdfunding, ya que la plataforma electrónica que se beneficia de la comisión no es una entidad del grupo.

Los aportantes en un proyecto de crowdfunding pueden, en algún momento durante la vida del préstamo, vender o ceder el mismo, lo que generará también consecuencias fiscales para ellos, y cuya sistematización entendemos imprescindible. Los posibles beneficios obtenidos por la transmisión provienen, aunque sea de manera indirecta, de la cesión a terceros de capitales propios, por lo que han de calificarse como rendimientos de capital mobiliario. El rendimiento vendrá determinado por la diferencia entre su valor de transmisión y su valor de adquisición. En el caso de que el cedente sea

una persona jurídica, deberá tributar de igual forma por el incremento o pérdida que se genera por la transmisión onerosa del derecho de crédito en el IS, computando como un ingreso en caso de resultar positivo. Si el transmitente, en este caso el inversor inicial en el proyecto, no tiene la condición de empresario o profesional, entonces el adquirente de ese derecho, quedará sujeto a TPO, aunque quedaría exento en virtud del artículo 45.1.B).15 del TRLITPAJD. Si por el contrario, el transmitente ostenta la condición de empresario o profesional, queda sujeto, como es sabido, al IVA, aunque también estará exento ex artículo 20.Uno.18.e) de la LIVA.

La cuarta modalidad de crowdfunding es aquella en la que la financiación se articula mediante la suscripción de valores representativos de deuda, en concreto mediante la suscripción de participaciones, acciones o valores que dispongan derechos de participación en el capital del promotor del proyecto a través de la plataforma. En el caso concreto del crowdfunding se aprecia una particularidad: los socios de la sociedad que se forma no tienen todos las mismas características, sino que el promotor es el único que actúa como verdadero empresario, participando en el tráfico mercantil en su nombre y bajo su responsabilidad. Los inversores, por el contrario, ostentan una posición diferente, limitada a la aportación de capital y a la participación en los posibles beneficios, pero ajenos a la actuación exterior del promotor.

Teniendo en cuenta estas singularidades, creemos adecuada su incardinación en una figura ya existente en nuestro ordenamiento jurídico: las cuentas en participación. En la misma aparece una relación bilateral entre dos partes: el gestor, y los partícipes. El primero es quien recibe la financiación y la aplica a un determinado negocio o actividad bajo su exclusiva responsabilidad. Por su parte los socios participan en el negocio del gestor aportando su capital, participando en los resultados prósperos o adversos que arroje la actividad en la proporción que determinen. Esta tipología entra dentro del ámbito de aplicación de la *Ley 5/2015*. El artículo 50 de esta norma dispone que son proyectos de financiación participativa de este tipo los que se instrumenten a través de la emisión o suscripción de obligaciones, acciones ordinarias y privilegiadas u otros valores representativos de capital.

Las aportaciones realizadas por los inversores en esta modalidad de crowdfunding otorgan a los mismos la condición de socios por el título que corresponda. Concluimos

que, como la aportación no tiene naturaleza de ingreso, no se tiene en cuenta para la tributación de su beneficio en la determinación de la base imponible del promotor. Sin embargo, sí que cobra relevancia en relación con el IS, la posibilidad de deducir las cantidades abonadas a los aportantes en concepto de dividendos o beneficios por sus aportaciones. La retribución que satisface el gestor al partícipe en el supuesto de que se obtengan beneficios es un gasto deducible para el primero. Las rentas que abona el gestor al partícipe, tienen la consideración de rendimiento del capital mobiliario, y están sujetas a retención a cuenta, con el tipo del 19 por ciento, que debe practicar e ingresar el gestor.

En relación al IVA, ha de disgregarse según la operación realizada por el promotor sea hacia el interior de la cuenta en participación, es decir, con respecto a los socios partícipes, o sea hacia el exterior, en sus relaciones con terceros ajenos a la sociedad. El gestor de las cuentas en participación debe ser comerciante. Por ello, las entregas de bienes y servicios afectas a la actividad desarrollada por el gestor entran, en principio, dentro del ámbito de aplicación del IVA (artículo 4 LIVA). Sin embargo, las entregas de dinero por el promotor del proyecto de crowdfunding al inversor no están sujetas a IVA. Se trata de una actuación del socio gestor al interior de la participación, que supone la contraprestación o pago que se deriva del propio objeto de la sociedad constituida entre el gestor y los partícipes.

En cuanto al inversor, los beneficios recibidos por su participación constituyen un rendimiento de capital mobiliario del que tampoco se pueden deducir las cantidades abonadas en concepto de comisión a la plataforma de financiación participativa.

El menoscabo para los inversores en este tipo de plataformas con respecto de los que realizan las operaciones a través de entidades de crédito u otras entidades financieras recogidas en el artículo 26 de la LIRPF es manifiesto. Si de verdad se quisieran fomentar este tipo de financiaciones alternativas, deberían, como mínimo, equipararse los aspectos fiscales con los derivados de la financiación a través de cauces tradicionales.

Sin embargo, sí resulta de aplicación la exclusión de gravamen de las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de la transmisión de acciones o participaciones por las que se hubiera practicado la deducción prevista en el artículo 68.1 de la LIRPF. Esta exención, recogida en el artículo 38.2 de la LIRPF, exige que el importe total obtenido por la transmisión de las mismas se reinvierta en la adquisición de



acciones o participaciones de empresas de nueva o reciente creación en las condiciones que reglamentariamente se determinen.

Por último, tanto promotores como inversores pueden verse gravados por la realización de ciertos negocios, por otras figuras impositivas, que, a efectos de sistematización, se han analizado de forma conjunta. En las operaciones de crowdfunding que tengan carácter oneroso, y siempre que la aportación realizada consista en la transmisión de un terreno o de un derecho real de goce a título oneroso, el transmitente de dicho bien debe hacer frente al IIVTNU. Ahora bien, si el inmueble se adquiere de forma lucrativa, el sujeto pasivo pasará a ser el promotor del proyecto de crowdfunding. Por otra parte, las personas físicas o jurídicas que ejerzan actividades profesionales o empresariales, están sujetas al IAE, por lo que los promotores de proyectos de crowdfunding de cualquiera de las tipologías, entran dentro del ámbito de aplicación del impuesto, ya que, como se ha reiterado a lo largo de todo el texto, son muchas las ocasiones en las que tanto promotores como aportantes realizan una actividad empresarial o profesional. También puede tomar relevancia el ITPAJD, en cualquiera de sus tres modalidades, ya que, en el seno de las diferentes tipologías pueden sucederse transmisiones onerosas, actos jurídicos que necesiten ser documentados y operaciones societarias, por lo que se ha procedido a su examen.

Una vez plasmadas nuestras conclusiones respecto de la tributación de promotores y aportantes, corresponde exponer las consecuencias fiscales para el tercer agente implicado en las operaciones de crowdfunding: la plataforma de financiación participativa. La *Ley 5/2015* establece una serie de obligaciones para este tipo de plataformas, que, a sensu contrario, no tienen que aplicar las que se dedican a la mediación en las tipologías de donaciones y recompensas, que no entran dentro de su ámbito de aplicación. Sin embargo, tal y como se ha venido considerando a lo largo del presente trabajo, entendemos que las plataformas electrónicas dedicadas a la puesta en contacto de promotores y aportantes de proyectos de crowdfunding donaciones y recompensas también son plataformas de financiación participativas, y deberían tener un tratamiento específico en la Ley.

Para la delimitación de la tributación de las plataformas, ha sido fundamental la determinación de las relaciones jurídicas entre los promotores y la plataforma y los

aportantes y la plataforma. En el primer caso, debemos concluir la existencia de un contrato de mediación, ya que su función es la puesta en contacto de las partes, y no la propia gestión de los contratos, por lo que el negocio se asemeja, por su finalidad, al corretaje o mediación. En el segundo, el contrato es de mandato, pues el mandante (aportante) asume tanto la iniciativa del contrato como el desarrollo del mismo, realizando el mandatario (plataforma) únicamente labores administrativas y de gestión.

Las plataformas de financiación participativa deben tributar en el IS por las comisiones recibidas de los promotores o de los aportantes. La plataforma puede ver reducido el tipo de gravamen hasta el 15 por ciento en aquellos casos en los que la entidad sea de nueva creación. También puede verse beneficiada por la deducción por creación de empleo para las entidades que contraten a su primer trabajador a través de un contrato de trabajo por tiempo indefinido de apoyo a los emprendedores, siempre que sea menor de 30 años.

Además, si la plataforma está gestionada por una fundación y la misma recibe las aportaciones en forma de donación, será posible aplicar los beneficios establecidos en la *Ley 49/2002*. En concreto, pueden serle aplicables tanto las exenciones como las reducciones establecidas para las entidades donatarias.

Hemos confirmado que los servicios prestados por la gestora de la plataforma deben considerarse servicios prestados por vía electrónica según la delimitación que de los mismos realiza tanto el Reglamento nº 282/2011 como el artículo 69. Tres de la LIVA. Entre otros, se encargan de apoyar la presencia de empresas o particulares en la plataforma de que se trate, así como de poner en contacto, a través de un sitio de internet, a vendedores (promotores) con posibles compradores. De acuerdo con lo anterior, las comisiones percibidas por la entidad que va a crear y gestionar la plataforma constituyen la contraprestación de prestaciones de servicios efectuadas por vía electrónica que quedarán sujetos al IVA. Sin embargo, el gravamen por el IVA está supeditado a que la actividad se haya realizado en el territorio de aplicación del Impuesto.

Tanto si se trata de un destinatario empresario o profesional como de un particular, la reglas de localización determinan el gravamen en sede del destinatario. El criterio del gravamen en sede del destinatario se establece en el art. 58.1 de la Directiva 2006/112/CE. En nuestra normativa interna, es el artículo 70.Uno.4º de la LIVA el que determina reglas

especiales de localización de las prestaciones de servicios. Establece el citado precepto que se entenderán prestados en el territorio de aplicación del Impuesto los servicios prestados por vía electrónica cuando el destinatario no sea un empresario o profesional actuando como tal, siempre que éste se encuentre establecido o tenga su residencia o domicilio habitual en el territorio de aplicación del Impuesto. Por lo tanto, si el destinatario se encuentra establecido en el territorio de aplicación del Impuesto, la plataforma de financiación participativa deberá repercutirle el IVA al tipo impositivo español. Por el contrario, si el particular reside en otro Estado Miembro de la Unión Europea, aunque el prestador resida en el territorio de aplicación del Impuesto, al localizarse la operación en sede del destinatario, el prestador deberá repercutir el IVA correspondiente según el Estado de que se trate. Finalmente, si el destinatario del servicio es un particular que reside fuera del ámbito de la Unión Europea, como la localización del servicio sigue la regla de la sede del destinatario, la plataforma no debe repercutir el IVA.

Además, en el caso de que la sociedad gestora de la plataforma de financiación participativa no sea residente en España, la misma puede quedar sujeta al IRNR en aquellos supuestos en los que obtenga beneficios en nuestro país, tanto si tiene establecimiento permanente como si no, tributando en este último caso por aquellas rentas que, de forma específica se pudieran obtener en España. El análisis de esta cuestión no ha estado exento de dificultades, toda vez que, al tratarse de una actividad realizada a través de una página web, no tiene por qué materializarse en un determinado territorio, sino que se desarrolla en un contexto intangible como es Internet. Ni la determinación de la residencia ni la conceptualización del establecimiento permanente pueden seguir simplemente el criterio de la sede de dirección efectiva cuando se trata de plataformas de financiación participativa. La complejidad del concepto requiere para su interpretación que se tengan en cuenta otros criterios, más allá de la definición contenida en el Modelo de Convenio de la OCDE.

No puede obviarse la complejidad de la aplicación de tales criterios a la casuística del crowdfunding. Por ello, puede afirmarse sin ambages, que la regulación actual en torno al concepto de establecimiento permanente adolece, sin duda, de importantes carencias, que han sido expuestas por la práctica totalidad de la doctrina en lo que respecta al comercio electrónico y que incluso han dado lugar a la puesta en marcha de

mecanismos con el objetivo de paliar los desfavorables efectos que conlleva la falta de regulación de determinadas materias. En nuestra opinión, resulta imprescindible la introducción de nuevos Comentarios al MCOCDE, que contengan criterios aplicables a las innovaciones que, en el ámbito de la economía digital, vienen sucediéndose en los últimos años, y dentro de las cuales puede incardinarse el crowdfunding. Lo contrario tiene como resultado una carencia de seguridad jurídica para los sujetos participantes, más allá de los consabidos conflictos de tributación que conlleva la falta de consenso sobre el concepto de establecimiento permanente.

Como se ha puesto de manifiesto en esta investigación, son numerosas las cuestiones inconclusas en materia de crowdfunding, tanto en lo que se refiere a su regulación general, como en la específica en relación con cada uno de los sujetos implicados. Además de las problemáticas señaladas, que no son exiguas, y respecto de las que se han ido planteando las soluciones que, a nuestro juicio, pueden ser las más adecuadas, debemos poner de relieve en este punto un problema transversal a todas las modalidades: la insuficiencia de la actual normativa sobre el crowdfunding.

Desde esta perspectiva, entendemos imprescindibles algunas modificaciones en pro de una mayor seguridad jurídica para inversores y promotores. Ello redundará, sin duda, en una correcta utilización de la financiación colectiva, convirtiéndola en una alternativa estable a la financiación tradicional.

El fomento de la financiación colectiva a través de beneficios en forma de reducciones o de deducciones en la cuota puede ser considerado una solución óptima. Y es que el incentivo de estas nuevas fórmulas de financiación sería no solo positivo para nuestra economía, sino necesario e incluso, obligatorio por parte de nuestros poderes públicos. Los tributos son también instrumentos de la política económica general, y es indudable, como se ha reiterado a lo largo del presente trabajo, que la necesidad de crédito es uno de los problemas de nuestra actualidad financiera.

Así lo han entendido algunas Comunidades Autónomas, que han establecido algunas reducciones en las adquisiciones lucrativas *inter vivos* que se destinen a la creación de una empresa. En nuestra opinión, deberían preverse en la normativa estatal este tipo de reducciones, ya que ambas favorecen la realización de los principios y fines contenidos en la Constitución. Ello no tiene por qué suponer una merma de las

competencias que ostentan las Comunidades Autónomas, que podrían seguir regulando ciertos aspectos. Se hace necesaria una reglamentación por parte del Estado. Esta podría ser la solución al problema de discriminación que hemos denunciado, tanto en lo referido a los residentes y no residentes como en relación a los nacionales que residan en una u otra Comunidad Autónoma. Hasta ahora no puede hablarse de un régimen fiscal favorable al crowdfunding que fomente el emprendimiento y su financiación, y en un contexto económico como el actual, nos parece imprescindible la actuación de los poderes públicos estatales en este sentido.

La propuesta de *lege ferenda* pasa por la elaboración de una norma de carácter estatal cuyo objetivo fuera la generación de una verdadera cultura del mecenazgo en nuestro país. Esta no debe limitar su ámbito de aplicación a las entidades sin ánimo de lucro, sino apoyar y beneficiar este tipo de prácticas entre personas físicas y con objetivos no solo económicos sino también de interés general, como pueden ser la cultura o la investigación. Este tipo de regulaciones, que ya se han planteado en algunas Comunidades Autónomas, son las que deberían aprobarse a nivel nacional.

Una rebaja de la carga impositiva de estas actividades, que fomentase la financiación alternativa, sin duda supondría una mayor participación de los posibles aportantes. Un sistema fiscal favorable resulta, a nuestro entender, imprescindible. De esta forma el Derecho Financiero se convertiría en verdadero instrumento de la política económica, teniendo como objetivo el progreso no solo económico, sino también social. Hasta que ese momento llegue, en esta investigación hemos tratado de optimizar las soluciones posibles y desvelar las complejas relaciones entre el Derecho Financiero y Tributario y las nuevas fórmulas de financiación en el entorno digital.



## CONCLUSIONS

With the entry into force of *Law 5/2015*, crowdfunding has been regulated for the first time in Spain, an instrument of alternative financing that, although it had been used frequently in practice, had not found a specific legislative adaptation until that moment. This concept that a few years ago was not foreseeable, the obtaining of credit being embedded in bank financing, has begun to have considerable relevance. The study of the juridical and taxation consequences of the carrying out of the operations that comprise this notion has been the starting point of this research work.

The concept of crowdfunding has been analysed from the premise that this institute should be included as a vital part of social innovation. Therefore, we propose a contemporary definition, in accordance with the usual practices of the different operators. It is a process that involves the creation of social value through a new way of addressing the challenges of society, providing original alternatives to the problems raised. The same can be done by companies, as well as by public services and also by the civil community.

We believe that we have been able to demonstrate that the socially innovative character of crowdfunding derives from its very nature, since its object is to obtain financing for a particular project through collective participation. Although the individual contribution may not be significant, the distinctive feature of crowdfunding is that the group of participants (the crowd) brings about the contribution in its entirety that is relevant. These investments are developed through participatory financing platforms that enable promoters and potential contributors to be put in contact.

The legal relationships that arise among the participants involved in the conduct of operations through crowdfunding generate four different typologies: donations, rewards, loans and participation in capital, which carry the tax obligations of such legal figures, although the peculiarities derived from their realization through electronic platforms must be taken into account. *Law 5/2015* has only regulated the last two types, leaving donations and rewards out of its scope, which entails greater legal uncertainty for the intervening parties. With respect to lenders or participants in the capital, the Law offers an additional protection, which undoubtedly encourages a greater promotion of these types of crowdfunding to the detriment of the modalities of donations and rewards.

Depending on the specific characteristics of each operation, we find a different legal figure, whose delimitation is essential for the analysis of the tax consequences of



crowdfunding. Both the tax and, as the case may be, the tax benefits that may be applicable to the promoters or contributors of the projects depends on the inclusion of each one of the operations in one or other legal figure.

Collective funding consisting of making contributions without any consideration has to be legally qualified as a gift. The justification for such a statement lies in the fulfillment of all the requirements that make up donations: it is an act of liberality, a gratuitous, disposition made *inter vivos*. Its unique feature is that it uses a new element, the electronic platform, through which the grantee announces its project and the donor has the opportunity to know it and to contribute the amount that he or she voluntarily decides.

This legal qualification involves a series of tax consequences for both promoters and contributors in projects of crowdfunding donations. For promoters, as grantees, the applicable regime is that established in the LISD, as long as they are natural persons, since if the grantee is a legal entity, the tax effects are those derived from LIS.

In the area of ISD, the greatest problem is the one related to the different regulation established by each Autonomous Community, especially in terms of reductions. This has undoubtedly been one of the most discussed aspects of the tax regime for gifts and inheritances, and also affects funding received through electronic platforms. In fact, the disparity of regional regulations is controversial both in Spain and in the European Union, as the current regulations establish a very different legal position for the taxpayer depending on the territory in which he resides.

This particular fact is especially important in crowdfunding, especially in those cases in which the donation does not consist of a monetary amount. In the event that the gift donated is an immovable property, the tax treatment of non-residents has come to violate the principle of equality, at least until the approval of *Law 26/2014*, which equates the situation of non-residents to that of residents, being able to apply the legislation of the Autonomous Community with which there is some point of connection of those indicated in the afore-mentioned Law.

Although this solution seems to us to be correct, the conclusion reached is that of its insufficiency, since the possible discrimination between the participants may continue, whether resident or non-resident, since on many occasions, the reductions established for

each Autonomous Community, require residence in the territory of that Autonomous Community.

However, this is not the only difficulty that the grantees find with the application of autonomous reductions. After an exhaustive analysis, we have concluded that practically all the autonomous regulations establish a specific requirement for the enjoyment of reductions: the need for kinship between donor and grantee. The consequence is its scarce application in crowdfunding, since this, by its very nature, involves the contact of two subjects whose only point of connection is the need for financing for one and the willingness to grant it from the other. Thus, kinship relationships in crowdfunding are practically non-existent, which implies a higher tax burden for project promoters than for persons who may benefit from such reductions. Only in some Autonomous Communities does a tendency to encourage patronage or activities related to research, culture or the arts begin to be discerned. Therefore, it can be stated that the reductions established for the lowering of the tax base are practically inapplicable to crowdfunding donations. If the promoters of campaigns for crowdfunding donations were really to be encouraged, the applicability of these reductions to other types of grantees should be extended, beyond those with family ties to the donor.

In the case of donors, *inter vivos* lucrative transmissions consisting of a monetary amount do not generate consequences in the scope of income of IRPF, except the possible benefits in those cases in which the donation is made in favour of non profit-making entities or other groupings provided for in *Law 49/2002*, in addition to those established in Autonomous regulations.

For both to be applicable, it is required that the donation made is pure and simple. If we understand, as has been argued in Chapter IV, that this requirement means the impossibility of obtaining any offsetting compensation, present or future as a consequence of the donation, the same should apply to crowdfunding donations. The contributors do not seek a consideration (beyond the satisfaction of seeing the project carried out) nor do they establish specific clauses in this regard. For this reason the conclusion can only be that of the application of the deductions to the donors. However, in our view, and for the sake of greater legal certainty for the parties concerned, even if we advocate for the applicability of deductions, it would be appropriate to modify the text

of those rules, which would not give rise to doubts as to the attribution of the tax benefits to this type of donations.

In other cases, donations are likely to generate capital gains when what is donated is not a monetary element. This may result in a situation where both donations for the grantee and the donor's profits are taxed, which we consider to be a disincentive to crowdfunding donations. Although the DGT itself, as analysed, has stated that this is not a double taxation, we understand that the damage to the donor may not be trivial.

The second type of crowdfunding that has been analysed is that for reward. When the contributions carry some kind of consideration, the operation cannot be classified as a donation but as a sale and purchase. In these cases an onerous transaction occurs, provided that the value of the good or right contributed is comparable to the reward received. We understand that such an affirmation may not be without criticism, since as a sector of the doctrine establishes, the contribution may not bring cause of the value of the reward, but of a voluntary spirit of liberality. In this sense, it has also been mentioned the possible difficulty in determining the correspondence between price and the reward received.

However, we cannot agree with this argument. Whenever a reward is obtained whose value may be similar to that of the contribution made, we must reject the existence of *animus donandi*. Even if the true will of the contributor is to assist the promoter, we understand that, from a legal point of view, if there is a balance between the price and the good or service received, we must treat the operation as a sale. A different thing is if the value of the burden for the project promoter was excessively small in relation to the contribution made, and then, because of the smallness of the reward, the business could be classified as a donation.

Nevertheless, it may happen that the same operation gives rise to the tax of different figures imposed on the promoter. If the contribution received is greater than the consideration, the difference must be taxed in accordance with the provisions of the LISD. The full amount of the contribution is not to be valued as income from economic activities (either in the IRPF or in the IRNR) or as income in the IS, but only the part that corresponds to the market value of the reward. Although the promoter and the platform announce the project as crowdfunding rewards, for tax purposes the true nature of the

business will have to be specified and, if it is understood that there are two distinct parts, one as a sale and another as a donation, the tax effects will be those established for each of the legal figures separately.

In addition, the promoter of a crowdfunding project with rewards, whether he is a natural person or a legal person, must pay VAT, for delivering a good or provides a service as consideration for the contribution received. This is so even in cases where the project promoter did not have the status of entrepreneur or professional prior to the start of the crowdfunding campaign, since this type of business activities are considered as beginning from the moment when the goods or services are acquired, with the intention of dedicating them to the development of the business activities. The interest of the promoter to devote the amount raised to the development of the activity that is being promoted is evident, this being the very essence of crowdfunding, the reason why its subject to the VAT is indisputable.

As regards a matter as fundamental as that relating to the moment in which the accrual must be understood to have occurred, since it is a pre-sale, it can be concluded that both the delivery of goods and the provision of services will be at the time of payment. In crowdfunding it is the moment of making the contribution, even if the goods have not been delivered or the service rendered, therefore the applicable tax rate will be the one in force at the time of that particular charge.

Another relevant issue in relation to the application of the tax is the one related to its territoriality, as this can cause the variation of the tax rates applicable according as the VAT levy corresponds to one or another country. In this regard, account should be taken of the amendments introduced by *Law 28/2014*, from which, whether the recipient is an entrepreneur or a professional, or if a private individual, the services provided are taxed at the place where the recipient of the service is established.

Finally, the promoters of crowdfunding rewards must be in accordance with *Law 49/2002*. It establishes that income derived from acquisitions or transmissions, for any title, of goods or rights, that is, the sales made by Non-Profit Entities, are exempt from IS.

As regards the taxation by the contributors, as we have pointed out, an investment by the taxable person can occur in VAT, this tax being levied when the deliveries of goods

and services are performed by persons or entities not established in the territory of application of the tax, and the recipient of the same is an entrepreneur or professional, as provided by article 84.Uno.2º of LIVA.

The qualification of the contributor as an entrepreneur or professional is also substantial in the cases in which the reward is a mere acknowledgment or mention by the promoter. When the contributor is a natural person who does not have the status of an entrepreneur or professional, since there is no balance between the price and the benefit, the operation should be taxed, as we have argued, as a donation. However, this statement can be very debatable if a legal entity makes such a consideration or good. In such cases, the consideration received, which may at first appear to be a mere acknowledgment, could constitute a genuine advertising or sponsorship service. That is, the reward for the donor may be the greater visibility of the brand, so that donor will no longer be such, but this would be real crowdfunding based on rewards. In this case, the contributions may be considered promotional or advertising expenses and therefore be deductible to the extent that, in view of each specific case, they are necessary for obtaining income.

In the third place our study analyses the typology of loans. We are convinced that these, despite providing an income for the investor, cannot receive the same treatment as rewards. This is because the contribution made by the investor does not imply a return of economic activities for the promoter of the project, who in the end must return that amount and also the agreed interest.

Although the amount paid as a loan is not considered to be the economic activity of the individual exercising a professional activity nor as an income for the legal person, promoters of crowdfunding projects may deduct the interest on the loan in the IRPF and in the IS, since these expenses are substantial to the start-up and implementation of the activity.

The remuneration of the lenders also generates tax consequences, since it is given in the form of interest, so it constitutes a return of movable capital for the purpose of the IRPF, and an income in the IS.

For the provision of services, the platform charges the investor a percentage of the capital pending collection. The question is whether that commission can be considered as a deductible expense for the investor. If we take into account the literal wording of the

LIRPF, the answer must be in the negative, since only the expenses of administration and deposit are included as a deductible expense of the return on capital that constitutes the interest. However, the thesis we hold is the opposite. We understand that the participatory financing platform, although it cannot be considered, as established by *Law 5/2015*, as a credit institution or investment services company, it is an entity that performs a deposit service. Another argument in favour of considering the commission as a deductible expense is that its purpose is to remunerate the rendering of that service. In addition, the determinant requirement of the deductibility of expenses is also fulfilled: its correlation with income. For these reasons, in our opinion, the expense should be deductible.

However, as has already been pointed out in this research, the current wording of Article 26 of the LIRPF does not allow such deduction. This, as it is currently configured, cannot be applied to the investors in crowdfunding projects, even by analogy. Yet, we believe that if the tax legislature has not included these transactions among those which may lead to the deduction of the expenses it is, in our opinion, because at the time of drafting the Act the existence and practical importance that crowdfunding has at present could not even be glimpsed. For all this we maintain the need for legislative intervention in favour of lenders in this type of crowdfunding. Specifically, we consider timely the incorporation of the participatory financing platforms in Article 26 of the LIRPF, in order to enable the application of deductible expenses therein specified by the investors for the quantification of their net returns on movable capital.

In the case that the lender is a society the payment of commission to the participatory financing platform is deductible. This is confirmed by Article 15.h of LIS, which points out that such expenses are not deductible when they derive from entities of the group. On the other hand, they can be deducted if they are contracted with entities outside the group, as happens with crowdfunding, since the electronic platform that benefits from the commission is not an entity of the group.

In the event that the lender is a company, the payment of the commission to the participatory financing platform is deductible. This is confirmed by Article 15.h) of the LIS, which states that such expenses are not deductible when derived from debts with entities of the group. On the other hand, it is possible to deduct those that are contracted

with non-group entities, as in the case of crowdfunding, since the electronic platform that benefits from the commission is not a group entity.

The contributors to a crowdfunding project may, at some point during the life of the loan, sell or give it away, which will also generate tax consequences for them, and whose systematization we consider indispensable. The possible benefits obtained by the transmission come, albeit indirectly, from the sale of their own capital to third parties, and therefore have to be classified as income from movable capital. The yield will be determined by the difference between its transmission value and its acquisition value. In the event that the assignor is a legal entity, it shall be taxed in the same way for the increase or loss that is generated by the onerous transfer of the right of credit in the IS, computing as an income if it is positive.

If the transferor, in this case the initial investor in the project, does not have the status of entrepreneur or professional, then the acquirer of that right, will be subject to TPO, although he would be exempt under article 45.1.B) .15 of TRLITPAJD . If, on the other hand, the transferor has the status of entrepreneur or professional, he is subject, as is known, to VAT, although also exempt ex Article 20.Uno.18.e) LIVA.

The fourth modality of crowdfunding is one in which the financing is articulated through the subscription of debt securities, in particular by subscribing participations, shares or securities that have rights to participate in the capital of the project promoter through the platform. In the specific case of crowdfunding, there is a particularity: the partners of the society formed do not all have the same characteristics, but rather the promoter is the only one who acts as a true entrepreneur, participating in the commercial traffic in his name and under his responsibility. Investors, on the other hand, hold a different position, limited to the capital contribution and to the participation in the possible benefits, but outside the external performance of the promoter.

Taking into account these singularities, we believe its inclusion is adequate in a figure already existing in the Spanish legal system: the accounts in participation. In this there appears a bilateral relation between two parties: the manager, and the participants. The first is the one who receives the financing and applies it to a particular business or activity under his sole responsibility. For their part, the partners participate in the manager's business by providing their capital, participating in the prosperous or adverse

results that the activity yields in the proportion they determine. This typology falls within the scope of *Law 5/2015*. Article 50 of this Law stipulates that participatory financing projects of this type are implemented through the issuance or subscription of obligations, ordinary and privileged shares or other equity securities.

The contributions made by investors in this modality of crowdfunding grant them the status of partners in return for their contributions. We conclude that, since the contribution does not have an income nature, it is not taken into account for the taxation of its profit in determining the taxable amount of the promoter. However, it does become relevant in relation to the IS, the possibility of deducting the amounts paid to the contributors as dividends or profits for their contributions. The remuneration that the manager pays to the participant in the event that benefits are obtained is a deductible expense for the former. The income paid by the manager to the shareholder is considered to be the return on the capital and is subject to withholding tax at the rate of 19 per cent which the manager has to retain and pay in.

In relation to VAT, it must be disaggregated according to the operation carried out by the promoter either into the internal joint account, that is to say, with regard to the participating partners, or out of the enterprise in their relations with third parties outside the company. The account manager must be a merchant. Therefore, the supply of goods and services allocated to the activity carried out by the manager falls, in principle, within the scope of VAT (Article 4 LIVA). However, the money handed over by the promoter of the crowdfunding project to the investor is not subject to VAT. This is an action of the managing partner within the participation, which represents the consideration or payment that is derived from the very purpose of the company formed between the manager and the participants.

As far as the investor is concerned, the profits received from his participation constitute a return on capital from which the amounts paid as commission to the participatory financing platform cannot be deducted.

The disadvantage for investors in this type of platform with respect to those who carry out the transactions through credit institutions or other financial entities included in Article 26 of the LIRPF is manifest. If this kind of alternative financing were really to be



encouraged, fiscal aspects should, as a minimum, be equated with those derived from financing through traditional channels.

However, the results of applying the exclusion of tax from capital gains are shown when the transmission of shares or participations for which there had been the deduction foreseen in Article 68.1 of LIRPF been made. This exemption, contained in Article 38.2 of the LIRPF, requires that the total amount obtained by their transfer is reinvested in the acquisition of shares or participations in new or recently created companies under the conditions that are determined by regulation.

Finally, both promoters and investors can be taxed for the yield from certain businesses, by other tax figures, which, for systematization purposes, have been analysed together. In crowdfunding transactions which are chargeable, and where the contribution made consists of the transfer of land or a copyright of royalties for consideration, the transferor of the property must meet the IIVTNU. However, if the property is acquired profitably, the promoter of the crowdfunding project will become the taxpayer. On the other hand, natural or legal persons who carry out professional or business activities, are subject to the IAE, so that promoters of crowdfunding projects of any of the four types, fall within the scope of the tax, since, as has been reiterated throughout the text, there are many occasions in which both promoters and contributors carry out a business or professional activity. ITPAJD may also be relevant in any of its three modalities, since, within the different typologies, onerous transmissions, legal acts that need to be documented and corporate operations may occur, for which its examination has taken place.

Once our conclusions regarding the taxation of promoters and contributors have been set out, it is appropriate to present the tax consequences for the third agent involved in crowdfunding operations: the participatory financing platform. *Law 5/2015* establishes a series of obligations for these types of platforms, which, on the other hand, do not have to apply those that are dedicated to mediation in the typologies of donations and rewards, which do not fall within its scope. However, as has been considered throughout the present work, we understand that the electronic platforms dedicated to putting in contact promoters and contributors of crowdfunding projects donations and rewards are also participatory financing platforms, and should have a specific treatment in the Law.

For the delimitation of the taxation of platforms, it has been fundamental to determine the legal relations between the promoters and the platform and the contributors and the platform. In the first case, we must conclude the existence of a mediation contract, since its function is to put the parties in contact, and not the management of the contracts, so that the business resembles, by its purpose, brokerage or mediation. In the second, the contract is a mandate, as the principal (the contributor) assumes both the initiative of the contract and its development, making the agent (the platform) only undertake administrative and management tasks.

The participatory financing platforms must be taxed in the IS for the commissions received from the promoters or the contributors. The platform may see the tax rate reduced to 15 percent in cases where the entity is new. It can also benefit from the deduction for job creation schemes for entities that hire their first employee on an indefinite employment contract to support entrepreneurs, provided they are under 30 years of age.

In addition, if the platform is managed by a foundation and it receives the contributions in the form of a donation, it will be possible to apply the benefits established in Law 49/2002. In particular, both the exemptions and the reductions established for donating entities may be applicable.

We have confirmed that the services provided by the platform manager should be considered services provided electronically according to the delimitation of both Regulation No. 282/2011 and Article 69. 3 of the LIVA. Among others, they are in charge of supporting the presence of companies or individuals on the platform in question, as well as putting in contact, through a website, sellers (promoters) with potential buyers. Accordingly, the fees received by the entity that will create and manage the platform constitute the consideration of services rendered by electronic means that will be subject to VAT. However, the VAT levy is contingent on the activity being carried out in the territory of application of the Tax.

Whether it is a business or professional recipient as well as a private individual, the localization rules determine the tax on the recipient. The criterion of the levy in the receiver's seat is established in Article 58.1 of Directive 2006/112 / EC. In the Spanish legislative system Article 70.1.4 determines the special rules for location of provisions of

services. The aforementioned provision stipulates that services rendered by electronic means shall be understood to be provided in the territory of application of the tax when the addressee is not an entrepreneur or professional acting as such, provided that the latter is established or has his habitual residence or domicile in the territory of application of the tax. Therefore, if the recipient is established in the territory of application of the tax, the participatory financing platform must pass the VAT to the Spanish tax rate. On the other hand, if the individual resides in another Member State of the European Union, even if the provider resides in the territory of application of the tax, when the transaction is located in the recipient, the provider must pass on the corresponding VAT according to the State concerned. Finally, if the recipient of the service is an individual who resides outside the scope of the European Union, as the location of the service follows the rule of the recipient's headquarters, the platform should not pass VAT.

Moreover, if the management company of the participatory financing platform is not resident in Spain, it may be subject to the IRNR in those cases where it obtains benefits in Spain, whether it has a permanent establishment there or not, paying tax in the latter case on that income that, specifically could be obtained in Spain. The analysis of this issue has not been without difficulties, since, being an activity carried out through a web page, it does not have to materialize in a certain territory, but is developed in an intangible context such as the Internet. Neither the determination of the residence nor the conceptualization of the permanent establishment can simply follow the criterion of the effective management seat when it comes to participatory financing platforms. The complexity of the concept calls for its interpretation to take into account other criteria, beyond the definition contained in the OECD Model Convention.

The complexity of applying such criteria to the casuistry of crowdfunding cannot be overlooked. It is therefore clear that the current rules on the concept of permanent establishment undoubtedly suffer from serious shortcomings, which have been put forward by almost all of the doctrine in electronic commerce, and have even given rise to the implementation of mechanisms with the aim of alleviating the unfavourable effects of the lack of regulation of certain matters. In our opinion, it is essential to introduce new Comments to the Model Convention of the OECD, which contain criteria applicable to the innovations that have occurred in the digital economy in recent years and within which crowdfunding can be included. The failure to do so will result in a lack of legal certainty



for the participating subjects, beyond the usual conflicts of taxation that entail the lack of consensus on the concept of permanent establishment.

As has been shown in this research, there are numerous unfinished questions on crowdfunding, both in terms of its general regulation and the specific ones in relation to each of the participants involved. In addition to the above-mentioned problems, which are not few, and in relation to which solutions have been proposed, which in our opinion may be the most appropriate, we must highlight a problem that transcends all modalities: Insufficiency of current crowdfunding regulations.

From this perspective, we understand that some modifications are indispensable to ensure greater legal certainty for investors and promoters. This will undoubtedly result in a correct use of collective financing, making it a stable alternative to traditional financing.

The promotion of collective financing through benefits in the form of reductions or deductions in the quota can be considered an optimal solution. And the incentive of these new forms of financing would be not only positive for our economy, but necessary and even obligatory on the part of our public powers. Taxes are also instruments of general economic policy, and it is undeniable, as has been reiterated throughout the present work, that the need for credit is one of the problems of our current financial situation.

This has been understood by some Autonomous Communities, which have established some reductions in profitable inter vivos acquisitions that are destined for the creation of a company. In our opinion, such reductions should be envisaged in State legislation, since both favour the realization of the principles and purposes contained in the Constitution. This does not have to mean a reduction of the powers of the Autonomous Communities, which may continue to regulate certain aspects. State regulation is necessary. This could be the solution to the problem of discrimination that we have denounced, both in terms of residents and non-residents and in relation to nationals residing in one or other Autonomous Community. Up to now we cannot talk about a tax system favourable to crowdfunding that encourages entrepreneurship and its financing, and in an economic context like the present, the action of the State public authorities in this sense seems vital.

The proposal of *lege ferenda* for the drafting of a State law whose objective was the generation of a true patronage culture in our country is necessary. This should not limit its scope to non-profit organizations, but rather support and benefit this type of practice among natural persons and not only economic objectives but also those of general interest, such as culture or research. These regulations, which have already been proposed in some Autonomous Communities, are those that should be approved at the national level.

A reduction in the tax burden on these activities, which would encourage alternative financing, would undoubtedly mean greater involvement of potential contributors. A favourable tax system is, in our view, essential. In this way the Financial Law would become a true instrument of economic policy, aiming not only at economic but also social progress. Until that moment arrives, in this research we have tried to optimize the possible solutions and to reveal the complex relations between Financial and Tax Law and the new formulas of financing in the digital environment.



## **BIBLIOGRAFÍA**





AGRAWAL, A.; CATALINI, C. y GOLDFARB, A.: «The geography of crowdfunding». *NBER Working Paper*, 2011.

AGULLÓ AGÜERO, A.: *Comentarios a la nueva Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*, La Ley, 1988.

ÁLAMO, R. y LAGOS, M.G.: «Adaptación del IVA a las transacciones comerciales electrónicas», *SPCS Documento de Trabajo 2012/7*, 2012.

ÁLAMO CERRILLO, R.: «La inadecuación del concepto de establecimiento permanente y las propuestas de cambio de la OCDE», *Quincena Fiscal*, Nº 5, 2015, págs. 79-89.

- «La obsolescencia del concepto de establecimiento permanente», *Carta tributaria. Revista de opinión*, Nº 13, 2016, págs. 19-32

ALBALADEJO, M. y DÍAZ ALABART, S.: *La donación*, Colegio de Registradores de la Propiedad, Madrid, 2006.

ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, C.: *Curso de Sistema Tributario Español*, Universidad Complutense de Madrid, 1971.

ALEMANY, L., ÁLVAREZ, C. y URBANO, D.: *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España*, ESADE, 2011.

ALONSO GONZÁLEZ, L.M.: *La inconstitucionalidad del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*, Instituto de Estudios Económicos, 2001.

ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA, S.: «Financiación para empresas innovadoras: capital riesgo, business angels, crowdfunding», *Diario La Ley*, N° 8033, 2013.

- «El “equity crowdfunding” o financiación en masa de inversión: importancia, problemas y opciones en su regulación», *Cuadernos de Derecho y Comercio*, N° 61, 2014, págs. 13-58.

- «La financiación participativa en la Ley 5/2015 de 27 de abril. Regulación del crowdfunding y crowdlending», *El Notario del siglo XXI*, N° 61, 2015, págs. 50-53.

AMABILE, T.M., «Creativity and Innovation in Organizations», *Harvard Business School*, 1996.

APARICIO WILHELMI, M.: «Los derechos sociales en la constitución española: algunas líneas para su emancipación», en VVAA.: *Defender y repensar los derechos sociales en tiempo de crisis*, Observatori DESC, 2009, págs. 51-59.

ARENILLA SÁEZ, M. y GARCÍA VEGAS, R.: *Innovación social. La integración social en la Administración Pública*. Netbiblo, 2013.

ARIAS ABELLÁN, M.D.: «El apoyo fiscal a las Entidades Sin Ánimo de Lucro y a las de economía social en la inclusión social», *Nueva Fiscalidad*, N° 3, 2015, págs. 9-44.

ARRIBAS LEÓN, M.: «Donativos, donaciones y aportaciones a ONGs: régimen fiscal en los impuestos directos que gravan la renta», *CEF: Contabilidad y Tributación*, N° 283, 2006, págs. 85-125.

ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, J.: *Técnicas desgravatorias y deber de contribuir*, McGraw-Hill, 1999.

AYALA CALVO, J.C.: *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. Publicaciones de la Universidad de La Rioja. 2007.

BAL, A.: «Taxation of digital supplies in the European Union and United States- What can they learn from each other?», *European Taxation*, Nº 6, 2015.

BANCO CENTRAL EUROPEO: *Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area*, 2013.

BARCIELA PÉREZ, J.A.: «El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y la libre circulación de capitales», *Quincena Fiscal*, Nº 6, 2015, págs. 105-127.

BAUMOL, W.J.: «Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs», *Cambridge MIT-Press*, 1993, págs. 259-260.

BLANCHFLOWER, D. y OSWALD, A.: «What Makes an Entrepreneur?», *Journal of Labor Economics*, Nº 16, 1998, págs. 26-60.

BLÁZQUEZ LIDOY, A.: «Cuestiones conflictivas de las exenciones subjetivas y entidades parcialmente exentas en el IS (Arts. 9, 120 a 122 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades)», *Quincena Fiscal*, Nº 4, 2011, págs. 107-140.

BLÁZQUEZ LIDOY, A. y MARTÍN DÉGANO, I.: «Aspectos problemáticos y propuestas de reforma de la Ley 49/2002 en materia de mecenazgo», *Crónica Tributaria*, Nº. 145, 2012, págs. 7-38.

BOLLIER, D.: «El redescubrimiento del procomún», *Novática: Revista de la Asociación de Técnicos de Informática*, Nº 163, 2003, págs. 10-12.

BOUCHARD, C.: «Recherche en sciences humaines et sociales et innovations sociales. Contribution à une politique de l'immatériel». *Conseil québécois de la recherche sociale* (CQRS). Québec, 1999.

BRADFORD, C.S.: «Crowdfunding and the federal securities laws», *Columbia Business Law Review*, Nº 1, 2012, págs. 1-150.

BURLADA ECHEVESTE, J.L. y BURLADA ECHEVESTE, I.M.: «Los puntos de conexión en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y la libre circulación de capitales: crónica de una reforma necesaria», *Aranzadi Doctrinal*, Nº11, 2014, págs. 245-274.

BUSTAMANTE DONAS, J.: «Hacia la cuarta generación de Derechos Humanos: repensando la condición humana en la sociedad tecnológica», *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología Sociedad e Innovación*, Nº 1, 2001.

BUTRAGUEÑO SÁNCHEZ, R.: «Los fundamentos de la analogía en el Derecho Tributario», *Revista de Contabilidad y Tributación*, Nº 196, 1999, págs. 49-78.

CALHOUN, C., LIGHT, D., KELLER, S.: *Sociology*, McGraw-Hill, 1997.

CALÒ, F.: «La governance come strumento di innovazione sociale», en FIORENTINI y CALÒ, F.: *Impresa sociale & innovazione sociale. Imprenditorialità nel terzo settore e nell'economia sociale: il modello IS&IS*, Franco Angeli, 2013, págs. 88-97.

CALVO ORTEGA, R.: «Fiscalidad y crisis financiera en la Unión Europea», *Quincena Fiscal Aranzadi*, Nº 18, 2011, págs. 15-28.

- «Impuesto sobre las donaciones», en *La fiscalidad de las sucesiones y las donaciones*, Lex Nova, 1991

- *Fiscalidad de las Entidades de Economía Social*, Civitas, 2005.

CALVO VÉRGEZ, J.: « Modificación de la base imponible del IVA por ineficacia sobrevinida de la operación gravada», *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, Nº 2, 2004, págs. 20-28.

- «En torno a las recientes tensiones jurisdiccionales surgidas en el ámbito del ISD a las puertas de una reforma del impuesto», *Quincena Fiscal*, Nº 5, 2015, págs. 19-54.

CAMACHO CLAVIJO, S.: «El crowdfunding: régimen jurídico de la financiación participativa en la Ley 5/2015 de Fomento de la financiación empresarial», *REVESCO*, Nº 17, 2016, págs. 85-115.

CAÑADA VICINAY, L.M.: «Reflexiones sobre la empresa en el contexto de innovación social», *Arbor: ciencia, pensamiento y cultura*, Nº752, 2011, págs.1147-1158.

CARBÓ, S.; RODRÍGUEZ, F. y LÓPEZ DEL PASO, R.: «Las cajas de ahorros: algo más que instituciones financieras», *Cuadernos de Información Económica*, Nº158, 2000, págs. 65-76.

CARMONA FERNÁNDEZ, N. (Coord.): *Convenios fiscales internacionales y fiscalidad de la Unión Europea*, CISS, 2012.

CARRASCO PERERA, A.: «La financiación participativa a través de plataformas de crowdfunding», *Centro de Estudios de Consumo de la Universidad de Castilla- La Mancha*, 2014.

CASADO OLLERO, G.: «El principio de capacidad económica y el control constitucional de imposición indirecta», *Revista Española de Derecho Financiero*, Nº 34, 1981, págs. 173 y ss.

CASANELLAS CHUECOS, M: «Nuevos marcos de apoyo fiscal al mecenazgo en España: perspectiva jurídica estatal y autonómica», *Revista Catalana de Dret Públic*, Nº 52, 2016, págs. 43-66.

CASANOVA GUASCH «Problemática en la aplicación del concepto de establecimiento permanente a las actividades de comercio electrónico», *Revista de Contabilidad y Tributación*, Nº 277, 2006, págs. 97-155.

CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Derecho civil español, común y foral*, IV, Reus, 1977.

CEJUDO, A. y RAMIL, X.: *Crowdfunding: financiación colectiva en clave de participación*. Asociación Española de Fundraising, 2013.

CEPAL: *De la innovación social a la política pública. Historias de éxito en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas, 2010.

CHECA GONZÁLEZ, C.: *Conceptos de empresario o profesional y de Actividad Económica a efectos del IVA*, Aranzadi, 2010.

- *La supresión del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones: materiales para la reflexión*, Marcial Pons, 1996.

CHODWHURY, N. y PÉREZ SÁNCHEZ, C.: «Microfinanzas para la inclusión social y financiera: modelos para asegurar que nadie sea excluido del acceso a oportunidades», Cumbre Mundial del Microcrédito, Valladolid, 2011, págs. 1-37.

CLEMENTE CLEMENTE, V.: «El contrato de cuenta en participación: renacimiento de una vieja institución», *Revista Aranzadi Doctrinal*, Nº 6, 2011, págs. 97-118.

COLAO MARÍN, P.A.: «Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, principios constitucionales y sistema jurídico tributario», *Quincena Fiscal*, Nº 20, 2016, págs. 55-78.

COMISIÓN EUROPEA: *Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, el Consejo, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones. Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union*, 2010.

- *Guide to social innovation*, 2013.

- *El espíritu empresarial en Europa*, 2003.

- *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, 2008.

- *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Liberar el potencial de la microfinanciación colectiva en la Unión Europea*, 2014.

- *Green Paper on Shadow Banking*, 2012.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL: *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la "Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Iniciativa emblemática de Europa 2020 — Unión por la innovación [COM (2010) 546 final]"*, 2011.

CONSEIL DE LA SCIENCE ET LA TECHNOLOGIE. *Groupe de Travail sur la Innovation Sociale, Innovation Sociale et Innovation Technologique: l'apport de la recherche en sciences sociales et humaines*. Gouvernement du Québec. Québec, 2000.

CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS: *Encuesta sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena*, 2012.

CRECENTE ROMERO, F.J.: *Análisis de la financiación de la actividad emprendedora*, Tesis doctoral. Universidad de Alcalá de Henares, Madrid, 2009.

CRUZ AMORÓS, M.: «Las entidades parcialmente exentas del Impuesto sobre Sociedades: las entidades sin fin de lucro», en GALÁN RUIZ, J. (Coord.): *El Impuesto sobre Sociedades y su reforma para 2007*, Civitas, 2006.

CRUZ PADIAL, I.: «La economía digital en BEPS: Una síntesis», *Nueva Fiscalidad*, N° 2, 2016, págs. 33-65.

CUESTA, C.; FERNÁNDEZ DE LIS, S.; ROIBAS, I.; RUBIO, A.; RUESTA, M.; TUESTA, D. y URBIOLA, P.: «Crowdfunding en 360º: alternativa de financiación en la era digital», *Revista de Bolsa y Mercados Españoles*, 2014.

CUEVA, S.: *Inclusión Financiera: Aproximaciones teóricas y prácticas*, Banco Central de Ecuador, 2012.

DAVIES, R.: *Civic Crowdfunding: Participatory Communities, Entrepreneurs and the Political Economy of Place*, Center for Work, Technology and Organizations; MIT Center for Civic Media, 2014.

DE MIGUEL ASENSIO, P.A.: *Derecho privado de Internet*, Aranzadi, 2015.

DEES, G.: *The Meaning of Social Entrepreneurship*, 1998.



DELGADO GARCÍA, A.M.: «La tributación en el IVA de los servicios prestados por vía electrónica», *Revista Española de Derecho Financiero*, Nº 169, 2016, págs. 65-88.

DE LA PEÑA AMORÓS, M.M.: «Los puntos de conexión de los tributos cedidos a las Comunidades Autónomas», *Revista Jurídica de Castilla y León*, Nº 17, 2008, págs. 241-314.

DE LA TORRE GARCÍA, C. y MARURI PALACÍN, I.: *Innovación y responsabilidad social: tándem de la competitividad: claves para innovar y crecer en la empresa inteligente*. Wolters Kluwer, 2011.

DEL BLANCO GARCÍA, A. y GARCÍA CARRETERO, B.: «Cuestiones controvertidas y propuestas de reforma del IIVTNU», *Tributos Locales*, Nº 122, 2015, págs. 63-72.

DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; BECK, T. y HONOHAN, P.: *Finance for all? Policies and Pitfalls in Expanding Access*. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2008.

DÍEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, Vol. IV, Civitas, 2010.

DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A.: *Sistema de Derecho Civil. Vol. II (Tomo 2): Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual*, Tecnos, 2012.

DRUCKER, P.: *La innovación y el empresario innovador*, Norma, 1986.

- *The New Realities: In Government and Politics, in Economics and Business, in Society and World View*, Harper & Row, Nueva York, 1989.

ECHEVERRÍA EZPONDA, J.: «El manual de Oslo y la innovación social». *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*, Nº 732, 2008, págs. 609-618.

ECHEVERRÍA EZPONDA, J. y MERINO MALILLOS, L.: «Los estudios de innovación: el giro social de las políticas europeas de innovación», *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*, Vol. 187 – 752, 2011, pág. 1032.

EDSFORTH, R.: *The New Deal: America's Response to the Great Depression*, Wiley, 2000.

ENGEL, P.: *La organización social de la innovación. Enfocando sobre la interacción de los agentes involucrados*. KIT Press, 1997.

ESCRIBANO, F.: «El Impuesto sobre el Patrimonio», en PÉREZ ROYO, F (Dir.): *Curso de Derecho Tributario. Parte Especial*, Tecnos, 2015, pág. 587.

-«El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados», en PÉREZ ROYO, F (Dir.): *Curso de Derecho Tributario. Parte Especial*, Tecnos, 2015.

- «El ejercicio de las competencias normativas de las Comunidades Autónomas en materia de impuestos cedidos y las libertades de la Unión Europea: El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones», en CARRASCO GONZÁLEZ, F., ESCRIBANO LÓPEZ, F., MARTÍN JIMÉNEZ, A. y SANZ CLAVIJO, A. (coord.): *El impacto del Derecho de la UE en el Poder Tributario de las C.C.A.A*, Aranzadi Thomson Reuters, 2011.

- «La prohibición de alcance confiscatorio del sistema tributario en la Constitución española», *Revista Española de Derecho Financiero*, Nº 142, 2009, págs. 403-434.

ESEVERRI MARTÍNEZ, E.: «Régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos: requisitos», en ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA *et. al.*: *Estudios en homenaje al profesor Pérez de Ayala*, Dykinson, 2007.

- *Derecho Tributario: Parte General*, Tirant Lo Blanch, 2006.

ESTEVILL, J.: *Panorama de la lucha contra la exclusión social: conceptos y estrategias*, Organización Internacional del Trabajo, 2003.

EVANS, D. y JOVANOVIC, B.: «An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints», *Journal of Political Economy*, Nº 97, 1989, págs. 808-827.

FALCÓN Y TELLA, R.: «La recuperación del Impuesto sobre el Patrimonio», *Quincena Fiscal*, Nº 18, 2011, págs. 7-12.

- «La inaplicación del IVA sobre las cantidades retenidas en caso de resolución de las operaciones sujetas: las arras y el art. 78.Dos. 5ª LIVA», *Quincena Fiscal*, Nº 8, 2009, págs. 7-10.

- «El IIVTNU y la pérdida de valor de los inmuebles: Sentencia del Juzgado de lo contencioso-administrativo núm. 13 de Barcelona de 22 de enero de 2013», *Quincena Fiscal*, Nº 21, 2013, págs. 9-13.

- «Las operaciones cuya contraprestación no consiste en dinero y el IVA: sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 2 de junio de 1994», *Impuestos*, Nº 2, 1994, págs. 1099-1107.

- «El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y la libre circulación de capitales: una enmienda insuficiente», *Quincena Fiscal*, Nº18, 2014, págs. 13-18.

FERNÁNDEZ DE BUJÁN Y ARRANZ, A.: «Establecimiento permanente: un antes y un después de la STS 12 de enero de 2012 (el Caso Roche)», *Quincena Fiscal*, Nº 20, 2012, págs. 131-154.

FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L.: *Derecho de sociedades*, Tomo I, Tirant Lo Blanch, 2010.

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, M.T., MONTES PINEDA, O., y ASIÁN CHAVES, R.: «La innovación social como solución a la crisis: hacia un nuevo paradigma de desarrollo». *XIII Jornadas de Economía Crítica*, 2012, pág. 1.

FERNÁNDEZ JUNQUERA, M.: «Acerca del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, no residentes y tutela judicial. A propósito de la Sentencia del TJUE de 3 de septiembre de 2014», *Quincena Fiscal*, N° 11, 2015, págs. 99-114.

FERRÉ MOLTÓ, M. y LEÓN SANZ, F.J.: «Las cuentas en participación y el concurso», *Anuario de Derecho Concursal*, N° 15, 2008, págs. 33-68.

FRAILE FERNÁNDEZ, R.: «Algunas cuestiones legalmente imprecisas sobre la aplicación de la normativa del IVA en supuestos de modificación de la base imponible en concurrencia con el concurso de acreedores», *Quincena Fiscal*, N° 22, 2014, págs. 21-37.

GABISON, G.: *Understanding Crowdfunding and its Regulations. How can Crowdfunding help ICT Innovation?*, Publications Office of the European Union, 2015.

GALACHO ABOLAFIO, A.F.: «Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de mayo del 2014», *Cuadernos Cívitas de Jurisprudencia Civil*, N° 97, 2015, págs. 257-275.

GALINDO MARTÍN, M.A. y MÉNDEZ PICAZO, M.T.: «La actividad emprendedora y competitividad: factores que inciden sobre los emprendedores», *Papeles de Europa*, N° 22, 2011, págs. 61-75.

GALLO, F.: «Nuove espressioni di capacità contributiva», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, N° 4, 2015, págs. 771-784.

GARCÍA CALVENTE, Y.: «Innovaciones sociales en materia de vivienda y economía social: reflexiones desde el Derecho Financiero y Tributario», *Revista Vasca de Economía Social*, Nº 11, 2014, págs. 25-57.

- « El Derecho Financiero y Tributario ante la responsabilidad social de la empresa», en AAVV, *La Responsabilidad Social Empresarial. Un nuevo reto para el Derecho*, Marcial Pons, 2009, págs. 21-39.

- «Economía del bien común: análisis y propuestas sobre la constitucionalidad de su incentivación fiscal», *CIRIEC*, Nº 26, 2015, págs. 261-301.

- «El Derecho Financiero y Tributario ante la Responsabilidad Social de la Empresa», en FERNÁNDEZ AMOR J.A. y GALA DURÁN, C. (Dir.): *La Responsabilidad Social Empresarial: un nuevo reto para el Derecho*, Marcial Pons, 2009, págs. 21-39.

GARCÍA CALVENTE, Y., RUIZ GARIJO, M.: «La necesidad de un Derecho Financiero Social como respuesta a la crisis financiera», en AAVV: *Estudios sobre el sistema tributario actual y la situación financiera del sector público*, Instituto de Estudios Fiscales, 2014, págs. 2957-2990.

GARCÍA DE PABLOS, J.F.: «El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones: supresión o reforma», *Crónica Tributaria*, Nº139, 2011, págs. 79-106.

- *El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en España. Problemas constitucionales y comunitarios*, Aranzadi, 2010.

- «La urgente reforma del impuesto sobre sucesiones y donaciones en España a la luz del Derecho comunitario», *Quincena Fiscal*, Nº 18, 2014, págs. 133-152.

GARCÍA FONTES, W.: « ¿Quién genera el conocimiento en España?», *Papeles de economía española*, Nº 127, 2011, pág. 46.

GARCÍA LUQUE, E.: *Fiscalidad, Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social de la Empresa*. Lex Nova, 2011.

GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M.J.: «Situación actual de la fiscalidad de la financiación empresarial tras la Ley de Emprendedores (Ley 14/2013)», *Impuestos*, N° 11, 2013, págs. 15-42.

- «Fiscalidad de la financiación empresarial como instrumento de reactivación económica: claves, novedades y propuestas», en *Fiscalidad en tiempos de crisis*, Aranzadi, 2014, págs. 303-325.

GARCÍA-VAQUERO, V.: «Esquemas de apoyo financiero a las pymes en España», *Boletín económico del Banco de España*, junio 2013, págs. 51-60.

GARCÍA-OLÍAS JIMÉNEZ, C.: «El concepto tributario de establecimiento permanente», *Actualidad Jurídica Uría-Menéndez*, N° Extra 1, 2011, págs. 229-235.

GARCÍA PÉREZ, J.A.: «Tributación directa de nuevos modelos de negocio en una economía digital. El establecimiento permanente», *Carta tributaria. Monografías*, N° 2, 2015, págs. 2-18.

GARCÍA VÁZQUEZ, D.: «Acerca del impuesto por incremento de valor de terrenos de naturaleza urbana», *Diario La Ley*, N° 8631, 2015.

GÁZQUEZ SERRANO, L.: *El contrato de mediación o corretaje*, La Ley, 2007.

GIDDENS, A.: *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Amorrortu. 1995.

GIMENO RIBES, M.: «Aproximación a la naturaleza jurídica del crowdfunding», *Revista de Derecho Mercantil*, Nº 291, 2014, págs. 451-490.

GIRÓN TENA, J.: *Derecho de Sociedades*, Tomo I, Madrid, 1976.

GOBIERNO DE ESTADOS UNIDOS: *Social Innovation Fund*, 2010.

GOBIERNO DE GRAN BRETAÑA: *Building the Big Society*, 2009.

GODIN, B.: «The linear model of innovation. The historical construction of an analytical framework», *Science, Technology & Human Values*, nº31, 2006, págs. 639-667.

GOLDENBERG, M.: «Social Innovation in Canada – How the non-profit sector serves Canadians ... and how it can serve them better». *CPRN*, 2004.

GOLDSMITH, S.: *The power of social innovation: How Civic Entrepreneurs Ignite Community Networks for Good*. JOSSEY-BASS, 2010.

GUERRIERI, G.: *La moneta elettronica. Profili giuridici dei nuovi strumenti di pagamento*, Il Mulino, 2015.

- *Cessione dei crediti d'impresa e fallimento*, Giuffrè Editore, 2002.

GUTIERREZ BENGOCHEA, M.: «La banca ética y su fiscalidad», *Quincena Fiscal*, Nº 20, 2014, págs. 91-110.

GUTIERREZ LOUSA, M. y RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A.: «Comercio electrónico y establecimiento permanente», *Impuestos*, Nº 19, 2007, págs. 230-268.

HERNÁNDEZ SAINZ, E.: «La transparencia como instrumento de protección de los inversores en PYMEs y start-ups a través de plataformas electrónicas de financiación participativa (crowdfunding de inversión)», *Revista de Derecho del Mercado de Valores*, Nº 16, 2015.

HERRERA MOLINA, P.M.: «Las enmiendas parlamentarias al Impuesto sobre Sucesiones siguen quebrantando el Derecho de la Unión Europea», *ECJ Leading Cases*, 2014.

- «Aproximación a la analogía y el fraude de ley en materia tributaria», *Revista de Direito Tributário*, Nº 73, 1999, págs. 60-75.

HERRERO MALLOL, C.: *Comentarios a la Ley 49/2002, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo*, Thomson Aranzadi, 2003.

HINOJOSA TORRALVO, J.J.: «Bases para el análisis de las relaciones entre la Hacienda Pública y los ciudadanos», en AAVV: *Persona y Estado en el umbral del siglo XXI*, Facultad de Derecho de Málaga, 2001, págs. 405-418.

-«Los tributos regionales extrafiscales, con especial referencia al Impuesto Andaluz sobre Tierras Infrutilizadas», *Impuestos*, Nº 15/16, 1989, págs. 34 y ss.

-«Fiscalidad y financiación de las cooperativas: ¿A qué juega la Unión Europea?», *Ciriec-España, Rev. Economía Pública, social y cooperativa*, Nº 69, 2010, págs. 73-89.

HOWE, J.: «The rise of crowdsourcing», *Wired magazine*, 2006, págs. 1-5.

JIMENEZ DÍAZ, A.: «La nueva fiscalidad del mecenazgo», *La Ley*, Nº 3, 2003, págs. 1480-1487.



- *La exención de las fundaciones y la crisis fiscal del Estado*, McGraw- Hill Interamericana, 1998.

JIMÉNEZ ESCOBAR, J. y MORALES GUTIERREZ, A.C.: «La economía social y el cuarto sector, la base y protagonista de la innovación social», *CIRIEC*, Nº 73, 2011, págs. 33-60.

JORBA JORBA, O.: «Las consecuencias fiscales de la morosidad en las actividades económicas realizadas por personas físicas». *Quincena Fiscal Aranzadi*, Nº 5, 2013, págs. 125-133.

JORDANA DE POZAS, L.: «Ensayo de una teoría de fomento administrativo», *Revista de Estudios Políticos*, Nº 48, 1949, págs. 41-54.

KANT, I: *Idee zu einer allgemeinen Geschichte in weltbürgerlicher Absicht*, 1784.

KANTIS, H. y DRUCAROFF, S.: *Corriendo fronteras para crear y potenciar empresas*, Ediciones Granica, 2011.

KAPPEL, T.: «Ex Ante Crowdfunding and the Recording Industry: A Model for the U.S.», *Loyola of Los Angeles Entertainment Law Review*, Nº 375, 2009.

KELSEN, H.: *Teoría pura del Derecho*, Porrúa, 1993.

LATORRE, J.I. y CAIRE, M.: «Stefano Zamagni: “Por una economía del bien común”», *Revista Mensaje*, Nº 629, 2014, págs. 42-45.

LÉVESQUE, B.: «Social Innovation and Governance in Public Management Systems: Limits of NPM and search for alternatives? », *Cahiers du CRISES*. N° ET1116, 2012, pág. 15.

LISI, P. y VIOLANTE, E.: «Crowdfunding: Implicazioni IVA dei modelli con ritorno nono finanziario», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, N° 27, 2016, pág. 2645-2649.

LÓPEZ ESPINOSA, G. y IZAGUIRRE PAREDES, K.: « La constitución o ampliación de capital ¿cuándo se debe considerar ésta como parte del patrimonio neto de una entidad?», *Revista de Derecho de Sociedades*, N° 33, 2009, págs. 219-230.

LÓPEZ JIMÉNEZ, J.M.: «De unos ciudadanos para el sistema financiero a un sistema financiero para los ciudadanos», *Revista General de Derecho Público Comparado*, N° 17, 2015,

LOZANO ARANGÜÉS, R.: « Aspectos jurídicos, contables y fiscales del contrato de cuentas en participación», *Quincena Fiscal*, N° 19, 1994, págs. 9-15.

LOZANO SERRANO, C.: «La capacidad económica en las tasas», *Revista Española de Derecho Financiero*, N° 153, 2012, págs. 49-122.

LUQUE MATEO, M.A.: «El Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana en tiempos de crisis», en DE LA PEÑA AMORÓS, M.M. (Coord.): *La financiación de las Entidades Locales en tiempos de crisis*, Tirant lo Blanch, 2014.

MACANÁS, G.: *El contrato de mediación- o de corretaje- (carencias y posibilidades)*, Wolters Kluwer, 2015.

MAGRANER MORENO, F.J.: «El IIVTNU ¿grava o no plusvalías reales?», *Tribuna Fiscal*, Nº 273, 2014, págs. 42-47.

MANZANO SILVA, E.: «Los gastos por atenciones a clientes y proveedores y su deslinde con las meras liberalidades», MERINO JARA, I. (Dir.): *La reforma del Impuesto sobre Sociedades*, Instituto de Estudios Fiscales, 2016.

MARÍN LÓPEZ, M.J.: «Crowdfunding, intermediarios de crédito y préstamos al consumo en la Ley 5/2015», *Diario la Ley*, Nº 8575, 2015.

- «Requisitos esenciales del contrato. Elementos accidentales del contrato», en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Dir.): *Tratado de Contratos*. Tomo I, Tirant lo Blanch, 2013.

MARTÍN DELGADO, J.M.: *Derecho Financiero y Derechos Fundamentales*, Servicio de Publicaciones e Intercambio Científico de la Universidad de Málaga, 2010.

- «El control constitucional del principio de capacidad económica», en *El Tribunal Constitucional*, Instituto de Estudios Fiscales, Vol. II, 1980

- «Los principios de capacidad económica e igualdad en la Constitución Española de 1978», *Hacienda Pública Española*, Nº 60, 1979.

MARTÍN QUERALT, J.: «Constitución Española y Derecho Financiero», *Hacienda Pública Española*, Nº 63, 1980, págs. 97-131.

- «El Impuesto de Sucesiones y Donaciones: De la vulneración del Derecho comunitario a la mera inconstitucionalidad», *Tribuna Fiscal*, Nº 275, 2014, págs. 4-7.

MARTÍN RODRÍGUEZ, J.M.: «Los nuevos incentivos fiscales al mecenazgo cultural y científico de las Comunidades Autónomas: ¿Son compatibles con el Derecho de la Unión Europea?», *Quincena Fiscal*, Nº 19, 2015, págs. 37-77.

MARTÍN SANTANA, L.: «El concepto de establecimiento permanente al hilo de la Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 15 de marzo de 2012 (Caso DELL)», *Quincena Fiscal*, N° 18, 2013, págs. 95-112.

MARTÍNEZ BALMASEDA, A.: «La atipicidad y las cuentas en participación», *Revista de Derecho de Sociedades*, N° 44, 2015, págs. 262-278.

MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal del crowdfunding», *Quincena Fiscal*, N° 14, 2015, págs. 59-86.

MAUDOS VILLAROYA, J.: « Las restricciones financieras de las pymes españolas: la importancia del crédito bancario», *Cuadernos de información económica*, N° 232, 2013, pág. 9.

McCAUSLAND, E.: «Sin comunidad no hay crowdfunding», *Profesiones*, N°147, 2014, págs. 36-37.

McCLELLAND, D.: «Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study», *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 1, 1965, págs. 389-392.

McLUHAM, M.: *La aldea global*. GEDISA, 2011.

MENDIZABAL ZUBELDIA, A.; MITXEO GRAJIRENA, J.; OLASOLO SOGORB, A. y ZUBIA ZUBIAURRE, M.: «Reflexiones sobre el origen y las implicaciones de la exclusión financiera», *Universidad, Sociedad y Mercados Globales*, 2008, págs. 209-218.

MENÉNDEZ, A. y MULINO, M.: «Encuesta del BCE sobre el acceso de las pymes a la financiación. Análisis de resultados y evolución reciente», *Boletín económico del Banco de España*, abril 2012, págs. 73-80.

MENÉNDEZ MORENO, A.: *El concepto jurídico-tributario de profesional*, Instituto de Estudios Fiscales, 1986.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD: *Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Investigación 2013-2016*, 2012.

MONDINI, A.: *Contributo allo studio del principio di proporzionalità nel sistema dell'IVA europea*, Pacini Editore, 2012.

MORALES GUTIERREZ, A.C.: *Seminario sobre innovación social en el ámbito de los servicios sociales*, Creative Commons, 2009.

MOREIRA, P. y URRIOLAGOITIA, L.: «El emprendimiento social», *Revista Española del Tercer Sector*, Nº 17, 2011, págs. 17-40.

MULGAN, G.: *The Process of Social Innovation*, Tagore, 2007.

MULGAN, G., ALI, R., TUCKER, S.: *Social innovation: what it is, why it matters, how it can be accelerated*, Said Business School, Oxford, 2007.

MURRAY, R.; CAULIER-GRICE, J.; MULGAN, G.: *The open book of social innovation*. NESTA, 2010.

OCDE. *Manual de Frascati. Propuesta de Norma Práctica para Encuestas de Investigación y Desarrollo Experimental*, FECYT, 2002.

- *El sector sin fines de lucro en una economía cambiante*, 2003.

- *Panorama del emprendimiento*, Instituto Tecnológico de Monterrey, 2012

OCDE y EUROSTAT. *Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*, 2005.

ORDIALES HURTADO, I.: «Impacto de la crisis en el patrón de financiación de las pymes europeas. Especial atención al caso español», *Fundación de las cajas de ahorros*, N° 738, 2013, págs. 1-32.

ORÓN MORATAL, G.: «Imposición indirecta e ineficacia sobrevinida de operaciones gravadas», *Quincena Fiscal*, N° 9, 2012, págs. 53-75.

PAES JULIÁN, D.: «Análisis crítico y comparado de la regulación española en materia de 'equity crowdfunding'», *Actualidad Jurídica Aranzadi*, N° 918, 2016, págs. 8-8.

PANIGYRAKIS, G., THEODORIRIS, P. y VELOUTSOU, C.: «All customers are not treated equally: financial exclusion in isolated Greek Islands», *Journal of Financial Services Marketing*, N° 7, 2002, págs. 54-66.

PASTOR DEL PINO, M.C.: «Control de constitucionalidad en el uso del tributo con fines extrafiscales», *Revista Jurídica de la Región de Murcia*, N° 41, 2009, págs. 17-31.

PECES-BARBA MARTÍNEZ, G.: «Los operadores jurídicos», *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense*, N° 72, 1986, págs. 447-470.

PEDREIRA MENÉNDEZ, J.: *El régimen fiscal del sector no lucrativo y del mecenazgo. Comentarios a la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo*, Thomson Civitas, 2003.

- «Propuestas para la reforma del sector no lucrativo: especial consideración del régimen aplicable a las fundaciones y el mecenazgo», *Quincena Fiscal*, Nº 11, 2015, págs. 61-76.

PENROSE, E.T.: *The theory of the growth of the firm*. Oxford University Press, 1995.

PEREDO, A.M. y McLEAN, M.: «Social entrepreneurship: a critical review of the concept», *The Journal of World Business*, 2005, pág. 25.

PÉREZ CAMARERO, S., HIDALGO VEGA, A., BALAGUER GARCÍA S. y PÉREZ CAÑELLAS: *Emprendimiento económico y social en España. Guía de recursos para jóvenes emprendedores/as*, Instituto de la Juventud, 2009.

PÉREZ DE AYALA BECERRIL, M.: «Régimen fiscal de las donaciones», *Revista Técnica Tributaria*, Nº 65, 2004, págs. 39-56.

PÉREZ LLEDÓ, J.A.: «Sobre la función promocional del Derecho», *Doxa: Cuadernos de filosofía del derecho*, Nº 23, 2000, págs. 665-688.

PÉREZ ROYO, F.: «El Impuesto sobre la Renta de los No Residentes», en PÉREZ ROYO, F. (Dir): *Curso de Derecho Tributario. Parte Especial*, Tecnos, 2015.

PHILLS, J.: «Rediscovering Social Innovation», *Stanford Social Innovation Review*, 2008.

PIATTELLI, U.: *Il crowdfunding in Italia. Una regolamentazione all'avanguardia o un'occasione mancata?* G. Giappichelli Editore, 2013.

PONCE VELASCO, P.: «Mecenazgo ¿Por qué una reforma normativa?», *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, Nº 872, 2013, págs. 93-102.

PORTER, M.: «The competitive advantage of nations», *Harvard Business Review*, Nº11, 2007, págs. 69-95.

PORTES, A. y HALLER, W.: *La economía informal*, CEPAL, 2004.

RAMOS PRIETO, J.: «La difícil adaptación de las reglas tradicionales de la fiscalidad internacional al comercio electrónico: el ejemplo del concepto de establecimiento permanente», en MADRID PARRA, A. (Dir.): *Derecho del sistema financiero y tecnología*, Marcial Pons, 2010, págs. 601-626.

- «La supresión del Impuesto sobre operaciones societarias: consideraciones críticas sobre una medida que no tiene vuelta atrás», *Quincena Fiscal*, Nº 1, 2012, págs. 43-78.

- «Las deducciones de la cuota íntegra del Impuesto sobre Sociedades por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i)», en MERINO JARA, I. (Dir.): *La reforma del Impuesto sobre Sociedades*, Instituto de Estudios Fiscales, 2016, págs. 435-485.

RIBES RIBES, A.: «La tributación sucesoria de los no residentes en España a la luz de la doctrina del TJUE», *Revista Técnica Tributaria*, Nº 88, 2010, págs. 93-117.

RICO GARRIDO, S.; LACALLE CALDERÓN, M. y MORALES PÉREZ, M.: *Finanzas inclusivas para crear empleo en Madrid*. Citi Microfinance, 2012.



RIVERA BUTZBACH, E.: *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva un cambio tecnológico, social y económico*, Microtemas, 2012.

RODRÍGUEZ BEREIJO, A.: «La Constitución de 1978 y el modelo de Estado: consideraciones sobre la función de la Hacienda Pública», *Sistema: Revista de Ciencias Sociales*, Nº 53, 1983, págs. 75-94.

- «Los principios de la imposición en la jurisprudencia constitucional española», *Revista Española de Derecho Financiero*, Nº 100, 1999, págs. 614 y ss.

- «Una vuelta de tuerca al principio de capacidad económica», *Revista Española de Derecho Financiero*, Nº 142, 2009, págs. 379-401.

RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, T.: «Intermediación en la Red y responsabilidad civil. Sobre la aplicación de las reglas generales de la responsabilidad a las actividades de intermediación en la Red», *Revista Española de Seguros*, Nº142, 2010, págs. 217-259.

- «Las plataformas de financiación participativa (crowdfunding) en el Proyecto de Ley de Fomento de la Financiación Empresarial: Concepto y funciones», *Revista de Derecho del Mercado de Valores*, Nº 15, 2014.

- «El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos», *Pensar en Derecho*, Nº 3, 2013, págs. 101- 123.

RODRÍGUEZ HERRERA, A. y ALVARADO UGARTE, H.: *Claves de la innovación social en América Latina y el Caribe*. CEPAL, 2008.

RÖTHLER, D. y WENZLAFF, K.: «Crowdfunding Schemes in Europe», *European Expert Network on Culture*, 2011.

RUBIO PILARTE, I.: «La posible inconstitucionalidad de la determinación de la base imponible en el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana», *Forum fiscal: la revista tributaria de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa*, Nº 210, 2015, págs. 92-97.

RUIZ DE VELASCO PUNÍN, C.: «Tributación de las donaciones de inmuebles destinados a vivienda habitual del donatario y de las donaciones de dinero para la adquisición de vivienda», *Quincena Fiscal*, Nº 5, 2015, págs. 55-78.

RUIZ GARIJO, M.: «¿Principio de capacidad económica en la cuantificación de la tasa por recogida de basuras? Una llamada sobre el carácter impositivo de algunas tasas», *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, Nº 5, 2003, págs. 16-21.

SALAMON, L.: «Of market failure, voluntary failure, and third party of goverment relations in the modern welfare state», *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16, Nº 2, págs. 29-49.

SÁNCHEZ HUETE, M.A.: «El Derecho Financiero promocional y la acción de la Administración ante la Responsabilidad Social», *Nueva Fiscalidad*, Nº 5, 2011, págs. 55-102.

SÁNCHEZ URÁN AZAÑA, Y. y GRAU RUÍZ, M.A.: *Responsabilidad Social de las Organizaciones*. Grupo G5. 2013.

SAN MARTÍN RODRÍGUEZ, A.: «Problemática actual existente en el ámbito del IIVTNU», *Tributos Locales*, Nº 116, 2014, págs. 85-98.

SANZ GÓMEZ, R.J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias del crowdfunding o financiación colectiva», *Quincena Fiscal*, Nº 9, 2015, págs. 19-69.

SCHUMPETER, J.: *The theory of economic development*, Harvard economics studies, V. 46, 1934.

- *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical analysis of the Capitalism Process*, McGraw-Hill, 1939.

SCHWIENBACHER, A. y LARRALDE, B.: «Crowdfunding of small entrepreneurial ventures», *Oxford University Press*, 2010.

SERRA MALLOL, A.J.: *El contrato de cuentas en participación y otras formas asociativas mercantiles*, Tecnos, 1991.

SERRANO ANTÓN, F.: «Los aspectos fiscales de los establecimientos permanentes», en SERRANO ANTÓN F. (Dir.): *Fiscalidad internacional*, CEF, 2015.

SINCLAIR, S.: *Financial exclusion: An introduction survey*, Centre for Research into Socially Inclusive Services: Heriot Watt University Scotland, 2001.

SMITH, A.: *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial, 2001.

SOLER ROCH, M.T.: *Incentivos a la inversión y justicia tributaria*, Civitas, 1983.

STEINBERG, S. y DeMARIA, R.: *The crowdfunding bible. How to raise money for any startup, video game or proyect*, Jon Kimmich, 2012.

STEINMETZ, R. y WEHRLE, K.: *Peer to peer systems and applications*, Springer, 2005.

SULL, D.: «Disciplined entrepreneurship», *MIT Sloan Management Review*, 2004, pág. 72 y ss.

TALLÓN TABOADA, J.M. y NAVARRO MIR, P.: «La discriminación de trato en el impuesto sobre sucesiones y donaciones en función del territorio de residencia del sujeto pasivo desde la perspectiva constitucional y del derecho europeo», *Quincena Fiscal*, N° 10, 2014, págs. 83-116.

TARIGO, P.: «Intermediazioni, servizi prestati tramite mezzi elettronici e criteri di collegamento Iva», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, N° 2, 2016, págs. 343-359.

TEJERIZO LÓPEZ, J.M.: «Impuesto sobre el Valor Añadido», en CAYON GALIARDO, A.; MARTÍN QUERALT, J. y TEJERIZO LÓPEZ, J.M.: *Manual de Derecho Tributario. Parte Especial*, Aranzadi, 2015.

- «La unión fiscal en la UE (Una visión general)», *Revista de Derecho de la Unión Europea*, N° 27, 2014, págs. 83-124.

TORRE OLMO, B.; SAINZ FERNÁNDEZ, I.; SANFILIPPO AZOFRA, S. y LÓPEZ GUTIÉRREZ, C.: *Guía sobre microcréditos*, Universidad de Cantabria, 2012.

UCELAY SANZ, I.: «Sujetos pasivos exentos y entidades parcialmente exentas. Guía del Impuesto sobre Sociedades», *CISS*, 1996.

VARONA ALABERN, E.: «Razones constitucionales para la rehabilitación y necesaria reforma del impuesto sobre sucesiones y donaciones», *Quincena Fiscal*, N° 15-16, 2014, págs. 45-87.

VILLALBA LAVA, M.: «Reflexiones sobre la determinación del valor real del bien como base imponible en los Impuestos de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Sucesiones y Donaciones, *Nueva Fiscalidad*, Nº 1, 2014, págs. 59-118.

WARDROP, R.; ZHANG, B.; RAGHAVENDRA, R. y GRAY, M.: *Moving Mainstream The European Alternative Finance Benchmarking Report*, Universidad de Cambridge, 2015.

WENNEKERS, S. y THURIK, R.: «Linking Entrepreneurship and Economic Growth», *Small Business Economics*, Nº 13, 1999.

X.NET: *Experiencias de CROWDFUNDING en el Estado español y Cataluña: Principales características, retos y obstáculos. Inspiración y recomendaciones para un instrumento más sólido de financiación transversal colectiva, pública y privada de la cultura*, 2012.

YUNUS, M.: *Las empresas sociales. Una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad*, Paidós, 2011.

ZAMAGNI, S.: *Por una economía del bien común*. Ciudad Nueva, 2008.

ZUNZUNEGUI, F.: «Régimen jurídico de las plataformas de financiación participativa (crowdfunding)», *Revista de Derecho del Mercado Financiero*, Working Paper 3, 2015.

