



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**DOBLE GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE  
EMPRESAS Y DERECHO**

**TRATAMIENTO FISCAL DEL CROWDFUNDING EN ESPAÑA**

Trabajo Fin de Grado presentado por María Encarnación Durillo Alcalá siendo el  
tutor del mismo el profesor Carlos Sanchís Pedregosa

Vº. Bº. del Tutor:

Alumna:

D.

D.

Sevilla, Julio de 2018





**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**DOBLE GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS Y**  
**DERECHO**

**TRABAJO FIN DE GRADO**  
**CURSO ACADÉMICO [2017-2018]**

**TÍTULO: TRATAMIENTO FISCAL DEL CROWDFUNDING EN ESPAÑA**

**AUTOR: MARÍA ENCARNACIÓN DURILLO ALCALÁ**

**TUTOR: CARLOS SANCHÍS PEDREGOSA**

**DEPARTAMENTO: Economía Financiera y Dirección de Operaciones**

**ÁREA DE CONOCIMIENTO: Economía Financiera y Contabilidad**

**RESUMEN:**

El nuevo modelo de financiación participativa o crowdfunding surge por las crecientes necesidades del mercado, convirtiéndose en una innovación social frente a los métodos tradicionales, basada en la búsqueda de financiación por parte de los promotores de proyectos y la respuesta ciudadana como parte inversora. En el crowdfunding se distinguen distintas tipologías con sus correspondientes diferencias, tanto conceptuales como jurídicas y tributarias en las que se encuentran la tributación a impuestos de diversa modalidad según el carácter del sujeto que lleva a cabo la operación.

**TÉRMINOS CLAVE:**

Crowdfunding; Tributación; Plataforma; Financiación.



## ÍNDICE

---

1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. MARCO GENERAL CROWDFUNDING.....	9
2.1 CROWDFUNDING Y SUS TIPOS. ....	9
2.1.1 Concepto.....	9
2.1.2 Los 4 tipos de Crowdfunding.....	10
2.2 DERECHOS, OBLIGACIONES Y LÍMITES DEL INVERSOR.....	12
2.2.1 Derechos garantizados a todos los inversores.....	12
2.2.2 Marco legal.....	15
2.3 Guía para invertir. ....	17
3 CROWDFUNDING SIN RETORNO FINANCIERO.....	21
3.1 CROWDFUNDING DE DONACIÓN.....	21
3.1.1 Fiscalidad del donante.....	23
3.1.2 Fiscalidad del receptor.....	25
3.2 CROWDFUNDING DE RECOMPENSA .....	29
3.2.1 Fiscalidad del proyecto/emprendedor.....	29
3.2.2 Fiscalidad del mecenas .....	33
4 CROWDFUNDING CON RETORNO FINANCIERO.....	37
4.1 CROWDFUNDING DE PRÉSTAMO.....	37
4.1.1 Fiscalidad del prestamista.....	38
4.1.2 Fiscalidad del prestatario.....	39
4.2 CROWDFUNDING DE ACCIONES.....	40
4.2.1 Fiscalidad del empresario.....	41
4.2.2 Fiscalidad del inversor .....	42
5 CONCLUSIONES.....	43
6 BIBLIOGRAFÍA.....	45

## 1. INTRODUCCIÓN:

Debido a la fuerte restricción del crédito bancario tras la crisis española, surgen nuevos métodos de financiación alternativos a los tradicionales. Al ser el emprendimiento uno de los factores principales del desarrollo económico, es necesario estos modelos más innovadores.

Principalmente las diferencias entre las financiaciones tradicionales e innovadoras es que las primeras tienen como actores a los bancos y cuentan con condiciones poco favorables a aquellos que decidan emprender, y en la segunda, destaca la intervención ciudadana, no valiéndose de entidades financieras.

El término más destacable es la financiación colectiva o crowdfunding que se basa en la utilización de una plataforma online para poner en contacto a promotores y aportantes donde el promotor publicará su proyecto para que pueda ser financiado por las aportaciones de la colectividad. Sin duda esta técnica es una innovación social que va en aumento en España, Europa y de manera global. En nuestro país, comienza a regularse con la *Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial*, incluyendo en ella solo la modalidad de crowdfunding de préstamo y de participación en el capital.

Sorprende la falta de investigación y atención por parte del ámbito jurídico y económico provocando una desincentivación e inseguridad para aquellos emprendedores que buscan nuevos tipos de financiación, para inversores y para las plataformas online de participación colectiva.

Este concepto abarca tanto aspectos civiles, mercantiles como tributarios, siendo este último el fondo del trabajo. Fundamentalmente las distintas modalidades del crowdfunding son generadas por las diversas relaciones que pueden llegar a tomar el promotor con el aportante, desde una aportación sin contraprestación alguna hasta un retorno de lo aportado en sus diferentes modalidades, según sean persona física o persona jurídica. Se ira exponiendo el carácter beneficioso de cada una, así como sus inconvenientes. En un primer capítulo se analizará la generalidad de este tipo de financiación, así como sus aspectos básicos y la legislación vigente. En los siguientes capítulos se distingue entre la financiación en masa sin retorno, que sería el

crowdfunding de donación y de recompensa, y la financiación con retorno, siendo ésta el crowdfunding de préstamo y donación.

La distinción dentro de cada uno de ellos es el análisis desde la perspectiva del promotor y del aportante, partiendo de considerarlos personas físicas y a continuación personas jurídicas, con aspectos muy diferentes entre ellos.

Básicamente el objetivo del trabajo es analizar la legislación vigente, sobre todo desde la perspectiva del derecho financiero y tributario, así como los incentivos que pueden ofrecer. Sin duda alguna, no solo puede considerarse este ámbito del derecho como una técnica de recaudación, sino como un instrumento que responde a las necesidades sociales y que con las medidas adecuadas puede generar un cambio social importante.

El creciente desarrollo de la financiación en masa no hace más que confirmar la necesidad entre personas que buscan un mismo concepto de financiación, tanto desde la parte de poner en marcha su propio proyecto como desde aquellos que quieren aportar desde su papel de ciudadano.





## 2. MARCO GENERAL CROWDFUNDING:

### 2.1 CROWDFUNDING Y SUS TIPOS

#### 2.1.1 Concepto

Actualmente, uno de los problemas que sufre nuestra sociedad es la falta de empleo en el mercado laboral. Desde que comenzó la crisis económica mundial en el año 2007, originada por la crisis financiera en los Estados Unidos como consecuencia del deterioro de los mercados hipotecarios y la quiebra de importantes entidades financieras, el desempleo en la sociedad española ha llegado a situarse en un 27´6% de tasa de paro, en sus cotas más altas, siendo uno de los países más afectados en este ámbito.<sup>1</sup>

Frente a este hecho, ha sido necesario un gran desarrollo en los procesos de innovación y de emprendimiento para ir recuperando el tejido empresarial, que destaca por el elevado número de pequeñas y medianas empresas que en él operan, cerca del 99% en nuestro país. De acuerdo con un estudio realizado por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM)<sup>2</sup>, el emprendimiento español lo lideran personas que buscan explotar nuevas oportunidades y demandas para crear innovadores sistemas de crecimiento empresarial. A pesar de que este modelo sea primordial para el desarrollo de un país, ya que aportan dinamismo en la economía, también es importante conservar a aquellas empresas que ya están consolidadas. Los problemas que se le presentan a los emprendedores en el inicio de su actividad son principalmente la obtención de recursos financieros que sufraguen las numerosas inversiones y gastos a los que tendrá que hacer frente. Los costes que provocan iniciar una actividad empresarial son generalmente más altos de lo que los fondos propios pueden afrontar, por lo que el emprendedor se encuentra en la obligación de recurrir a la ayuda financiera. Tradicionalmente, la primera opción a la que se acude es la llamada FFF, que en inglés significa <<family, friends and fools>>, seguido de la más destacable, la financiación con entidades bancarias<sup>3</sup>, la cual provoca verdaderas dificultades a las pymes y nuevas empresas para la concesión de créditos ya que no cuentan con la extensa evaluación o historial crediticio que tienen las grandes empresas.

---

<sup>1</sup> DATOSMACRO <https://www.datosmacro.com/paro/espana> (Fecha de consulta: Mayo 2018)

<sup>2</sup> IPYME. *Datos y cifras pyme 2018* <http://www.ipyme.org/esES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-abril2018.pdf> (Fecha de consulta: Mayo 2018)

<sup>3</sup> CAMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA *Fuente de financiación para emprendedores y autónomos*. <https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/fuentes-de-financiacion-para-emprendedores-y-autonomos>

Como solución a toda la problemática que se presenta, surgen nuevos métodos de financiación para solventar esa necesidad social de obtención de recursos para la creación de nuevas empresas o financiación de pymes. La característica más importante de estos nuevos métodos es la participación colectiva, dejando a un lado las entidades financieras. Principalmente, la interacción entre ciudadanos se lleva a cabo gracias a las nuevas tecnologías e internet. Surge entre otros, el llamado crowdfunding tradicional que se define como financiación en masa o microfinanciación colectiva, que permite financiar proyectos o ideas gracias al total de las aportaciones económicas individuales que hacen los inversores. Gracias a este método, es posible financiar proyectos independientes al margen de los canales convencionales de financiación. Cuando se trata de pequeñas empresas, el resultado de utilizar estas prácticas es mucho más beneficioso por la dificultad que tienen de acceder a un crédito bancario o incluso recurrir a la emisión de acciones.<sup>4</sup>

El fenómeno de crowdfunding siempre se ha asociado a proyectos de arte, cine, música o incluso campañas políticas. Hoy en día ha evolucionado al sector de la empresa para crear start-ups principalmente. La correcta interpretación podría ser la financiación en masa o multifinanciación. La normativa italiana usa directamente el término en inglés, a diferencia que la normativa española que sigue la propuesta francesa, que defiende el término de financiación participativa. El concepto de <<participativo>> no concuerda correctamente con este tipo de financiación; en el mundo jurídico se utiliza como adjetivo de los préstamos, que se encuentra a medio camino entre la financiación propia y la financiación ajena, sin llegar a ser del todo deuda o capital.

### **2.1.2 Los 4 tipos de Crowdfunding.**

Existen cuatro tipos de tipologías o modalidades de crowdfunding ya establecidas de forma común en Europa: 1) basado en donaciones, 2) basado en préstamos, 3) basado en recompensas y 4) basado en acciones.

En el primer caso, el mecenas aporta una suma de dinero sin esperar ningún tipo de recompensa o retorno de naturaleza económica y monetaria. Este modelo está dirigido a actividades de carácter social, como es el caso de las ONGs, asociaciones o iniciativas de emprendimiento colectivo surgidas de la propia ciudadanía para dar respuesta a problemas sociales concretos.


---

<sup>4</sup> Sin embargo, sin dejar de intentar que las empresas medianas puedan acudir a este tipo de financiación, como con el MAB o con el proyecto de emisiones de obligaciones por pequeñas empresas (el MARF o Mercado Alternativo de Renta Fija).

En el caso del crowdfunding basado en préstamos, el inversor se convierte en prestamista de manera que espera recuperar el capital aportado en las condiciones pactadas. Existen plataformas vinculadas a pagos de intereses, aunque también existen ejemplos de portales crowdlending sin pago de intereses asociado.

En el caso del crowdfunding basado en recompensas, los micropatrocinadores, a cambio de sus aportaciones, reciben una serie de recompensas exclusivas que define previamente el promotor del proyecto y que pueden ser de lo más variadas: merchandising, obsequios, descuentos, edición exclusiva del producto, participación en el proceso de desarrollo del proyecto, etc. Este modelo representa un porcentaje mayoritario del total de las plataformas crowdfunding que operan a nivel mundial (Baeck et al.,2012)

Y, por último, en el caso del crowdfunding basado en acciones o equity crowdfunding se define como la participación en el capital de la empresa que conlleva un retorno de la inversión traducido en beneficios, rentas, acciones o participaciones de la empresa. Es una forma de repartir el riesgo y de hacer accesible el capital a aportar a muchos socios. En este caso los usuarios invierten dinero a cambio de una participación en capital social con la expectativa de obtener una rentabilidad de futuro a través de dividendos o plusvalías por la venta de su participación.



**Tipos o modelos de crowdfunding**

	Tipo de contribución	Retorno	Motivación del financiador
<b>Basado en donaciones (donation-based model)</b>	Donación	No hay retorno	No financiera Filantrópica o patrocinio
<b>Basado en préstamos (lending-based model)</b>	Préstamo	Devolución del principal (+intereses)	Financiera Social
<b>Basado en recompensas (reward-based model)</b>	Donación	Recompensas	No financiera Social Beneficio "emocional"
<b>Basado en acciones (equity-based model)</b>	Acciones	Plusvalía en la venta de la participación	Financiera Social Beneficio "emocional"

Figura 1. Los tipos o modelos de crowdfunding. Año 2014. Financiación del proceso emprendedor. Fuente: [<https://es.slideshare.net>]

## **2.2 DERECHOS, OBLIGACIONES Y LÍMITES DEL INVERSOR**

### **2.2.1 Derechos garantizados a todos los inversores**

En los Estatutos Sociales de una Empresa, los accionistas o los socios establecen unas condiciones para invertir en ella. Generalmente existen unos estatutos estándares que deben establecerse en cada empresa, que consisten en los documentos legales donde se apoyan las relaciones entre socios minoritarios, inversores y fundadores, para satisfacer los objetivos de todos y conseguir el máximo beneficio. Como estatutos estándares se pueden calificar los siguientes:

#### **2.2.1.1 Derecho de adquisición preferente**

En los Estatutos Sociales pueden restringirse la libre transmisión de las acciones o las participaciones sociales por parte de accionistas o socios para que se les garantice a un número determinado de ellos que mantienen el control del capital de la empresa, el denominado “núcleo duro”. Dependiendo de la categoría de la Sociedad, necesitaran o no de la libre transmisión de acciones (cuando se trata por ejemplo de Sociedad Anónima) pero si se considera pequeña empresa, el derecho de adquisición preferente es de lo más común. Ante una ampliación de capital, se le permite asumir la cantidad de acciones o participaciones sociales con las que pueda seguir teniendo la misma posición en la sociedad.

#### **2.2.1.2 Dividendo mínimo para acciones o participaciones sin voto**

Cuando se habla de acciones o participaciones sin voto son aquellas que por Ley no conceden al socio el derecho a votar, aunque sea uno de los derechos mínimos. Se destina a aquellos socios que no tienen interés alguno en intervenir en asuntos internos de la sociedad y que cambian este derecho político por una mejora en el derecho económico. Es un mecanismo para atraer inversores sin alterar las relaciones de control y poder de los distintos socios, compensándolos económicamente

#### **2.2.1.3 Recompra de participaciones/acciones**

En algunos casos, cabe la opción de desinvertir lo inicialmente comprado de manera que vendan las acciones o participaciones antes de que la sociedad sea vendida a un tercero. Hay dos formas de llevarlo a cabo:

- Vendiendo las acciones/participaciones entre los mismos socios, habiendo acordado un precio previamente.

- Recompra por parte de la empresa, siempre que existan beneficios y cuente con reserva, puede comprar las acciones o participaciones de otros socios (y no exista otro socio interesado)

#### 2.2.1.4 Tag Along o derecho de acompañamiento.

El derecho “Tag Along” permite que los socios minoritarios vendan sus participaciones o sus acciones en las mismas condiciones que el socio mayoritario cuando éste las venda. Se trata de favorecer al socio minoritario, en el caso de que un grupo de socios quieran vender su parte, que normalmente es el 50% o incluso menos, y se le brinda la oportunidad a los minoritarios de que vendan en las mismas condiciones y precio, acompañarlo en esa venta. El uso que se le da al Tag-Along es el de anular los efectos expropiatorios de ventas ineficientes en el conjunto de la sociedad, es decir, ante una venta de acciones o participaciones que conlleve el control de la empresa y recaiga en un tercero (el comprador), obligar por medio de esta cláusula al socio negociador a vender el 100% de las acciones si así lo quieren los restantes socios minoritarios, y vender con éste la totalidad.

En el caso de que el tercero no quiera la totalidad del capital de la empresa, debe hacerse una proporción de todos los socios que deseen vender y darle lo correspondiente al comprador. También cabe la posibilidad de que el socio negociador haga caso omiso de la cláusula y venda la totalidad de sus acciones, en ese caso se le penalizará con la compra obligatoria de la parte que los restantes socios querían vender. Es decir, no le ha servido de nada no tener en cuenta la cláusula tag-along.<sup>5</sup>

#### 2.2.1.5 Drag Along o derecho de arrastre

El “derecho drag along” se trata de la situación contraria al Tag-Along, en lugar de proteger al socio minoritario con la venta del mayoritario, si un tercero plantea una oferta de compra de acciones de la sociedad, el mayoritario puede obligar al minoritario a vender. En este caso no es para evitar las ventas abusivas, sino para evitar que el socio que se quede en la empresa tras la salida de un porcentaje de capital se beneficie con las prácticas que realice el nuevo socio, es decir, con la salida del socio mayoritario que es sustituido por el nuevo comprador, si el minoritario se queda y el valor de la empresa

---

<sup>5</sup> DELOITTE. (2013) “*Los derechos de drag y tag along. Boletín Gobierno Corporativo.*”

aumenta de valor, se beneficia con el excedente de la entrada del comprador, ya que realmente le corresponde menos.<sup>6</sup>

Pueden realizar esta cláusula los socios que cuenten con más del 50% del capital y tengan intención de transmitir a un tercero la totalidad de la sociedad. Generalmente se establecen en los estatutos.

Como en el caso del Tag-Along, si no se cumple este pacto de arrastre puede acabar en una penalización como es la obligación de vender igualmente la parte que falta al nuevo socio comprador, pero a un precio más bajo de lo que lo vendió el socio mayoritario. El socio elige si seguir la cláusula voluntariamente o se le elimina su derecho a no vender las acciones.

No siempre el mayoritario es quien quiere vender primero y el minoritario el que debe ser "arrastrado". La cláusula se aplica a aquellos socios que tienen el poder de vender, y en muchos casos los mayoritarios son los que quieren permanecer en la sociedad y el conjunto de la minoría es quien le aplica el derecho de arrastre a este.<sup>7</sup>

#### 2.2.1.6 Dividendos ordinarios

Es la forma común de remunerar a los accionistas una vez acordado el pacto de dividendos. La empresa puede tener intención o no de hacer reparto de dividendos, según la proporción de Capital Social que ostente cada uno.

Para saber si se pueden repartir o no dividendos hay que comprobar el resultado del ejercicio de la empresa, de manera que si nos aparece un saldo positivo quiere decir que hemos obtenido beneficio en el ejercicio y si es negativo se considera pérdida. En este último caso directamente la opción de reparto de dividendos queda anulada. Contablemente, el hecho de que contemos con pérdidas conlleva a disminuir los fondos propios, que provoca una descapitalización.

En el caso de que se obtengan beneficios, se pueden optar por varias vías elaborando la distribución del resultado: bien destinando el excedente a las reservas voluntarias o distribuyendo entre los socios de la sociedad lo que le corresponda según el capital que tengan de la empresa.

---

<sup>6</sup> SAEZ LACABE, M & BERMEJO GUTIERREZ, N. "Inversiones específicas, oportunismo y contrato de sociedad" *Indret, Revista para el análisis del Derecho*. Universidad Autónoma de Madrid. 2007

<sup>7</sup> HOYOS IRUARRIZAGA, J. & BLANCO MENDIALDUA, A: *Financiación del proceso emprendedor*. Bilbao, Editorial Pirámide.

### **2.2.2 Marco Legal de las Inversiones en Plataformas de Financiación participativa.**

El régimen administrativo que deben seguir las plataformas de financiación participativa para ejercer su actividad está recogido en el Título V de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)<sup>8</sup> es el órgano supervisor del cumplimiento de dicha regulación.

A fecha de hoy, la CNMV ha autorizado a 16 plataformas. Sin embargo, de estas 16 que tienen la licencia solo hay diez registradas, el paso final que establece la ley para garantizar que cumplen los requisitos de la normativa y asegurar que puedan seguir operando.

Lo mejor de esta iniciativa de financiación de proyectos es que se puede apoyar proyectos novedosos que de otra forma no se podrían llevar a cabo, facilitando así aspectos positivos para la economía como el desarrollo de nuevos conceptos de negocio, el desarrollo tecnológico y la innovación.<sup>9</sup>

Para llevar a cabo un análisis conciso de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial voy a analizar los distintos títulos que separa el legislador para diferentes temas, como son:

#### **REGULACIÓN DE LAS PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA («CROWDFUNDING»).**

La Ley de Fomento de la Financiación empresarial ofrece como novedad en el marco legislativo la regulación que deben seguir las plataformas de financiación participativa. Estas plataformas son aquellas que se dedican a enlazar a empresas o empresarios que tengan un proyecto que necesite financiación con aquellas personas que desean invertir a cambio de un rendimiento en el mismo. Se hace de manera profesional y online, a través de las páginas webs captando a prestamistas y a inversores.

Las Plataformas de Financiación Participativa o PFP tienen como actividades principales la recepción y publicación de los proyectos, además de actuar como asesores, otorgar contratos e información actualizada de los proyectos existentes.

---

<sup>8</sup> La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) es un organismo dependiente de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa del Ministerio de Economía y Competitividad, fundado en 1988, encargado de la supervisión de los mercados de valores en España.

Para poder ejercer plenamente su actividad tienen que conseguir la autorización de la CNMV e inscribirse en el registro que corresponde de la CNMV. El capital social mínimo es de 60.000 euros para poder crear una plataforma y además tiene que estar desembolsado íntegramente y en efectivo.

Se establecen una serie de normas para que todas las plataformas tengan las mismas oportunidades y no tengan enfrentamientos unas con otras, como es el caso de que se prohíbe hacer publicidad de los propios proyectos ofertados en la plataforma para evitar convertir la misma en otro tipo de plataforma. Tienen que destacar por la neutralidad. La norma que más impacto puede crear en las plataformas es la que prohíbe tarifar a los promotores según el éxito que tengan de capital captado, obligando a que se establezcan unas tarifas fijas. Otra de las prohibiciones es la de participar en los propios proyectos que publicitan en la web, hecho que ha sido rechazado por muchas plataformas ya que consideran que lo que provoca publicitar esos proyectos es una gran autopromoción que sólo genera beneficio para todos, y no debe haber problema mientras esté toda la información clara y transparente.

El capital social mínimo para poder constituir estas plataformas es de 60.000 euros y debe estar desembolsado en efectivo íntegramente.

La CNMV cuenta con la potestad de supervisar, sancionar e inspeccionar la gestión de las plataformas. Cuenta con la ayuda del Banco de España, sobre todo cuando los proyectos se financien mediante préstamos. Las plataformas deben mandar a la CNMV información sobre la distribución de las participaciones, además de enviarle las Cuentas Anuales Auditadas y la memoria de la actividad.

La normativa española puede considerarse poco restrictiva en comparación con otros países, ya que cuentan con numerosas restricciones para poder invertir, según la categoría del inversor, su patrimonio, o si tiene consejeros inversores detrás. Un pequeño análisis de algunos de los más destacados es:

- Reino Unido: cuenta con una idea de que la actividad de invertir no es accesible a todo tipo de inversores por lo que los clasifica según inversores de alta retribución (que son aquellos con una renta anual elevada, y debe ser superior a 100.000 libras), inversores sofisticados, que son aquellos certificados por la entidad FCA (Financial Conduct Authority) y se entiende que conocen los riesgos que puede derivar una inversión de grandes magnitudes. Por último clasifican también a los inversores minoristas, que tienen permitida la actividad siempre y cuando estén asesorados por



otro profesional, además de tener numerosas restricciones para ello como no poder invertir más del 10% su patrimonio (sin la vivienda).

- Italia: Cuenta también con un órgano regulador como es CONSOB.<sup>10</sup>

Es muy similar a la normativa de Reino Unido, ya que obliga al registro en el órgano regulador, junto con un conjunto de requisitos sobre gestión de los inversores. Las inversiones tienen que realizarse mediante un banco cuando sean grandes inversiones. El problema que presenta es que ponen límites para la financiación de pequeñas empresas, según los años que tengan, el objeto social, la distribución de dividendos, etc.

- Francia: Es necesaria la existencia de un profesional en inversión que aconseje a aquellos gestores que quieran crear una plataforma de financiación participativa. Limitan en 300.000 euros el importe que puede tener cada proyecto. Se establece que la oferta solo se pueda dirigir a inversores cualificados o a un círculo restringido de ellos.

### 2.3 GUÍA PARA INVERSORES Y EMPRENDEDORES

La financiación en masa suele definirse como el apoyo de un grupo de individuos que aportan capital de manera conjunta a un proyecto que ha sido iniciado por otras organizaciones, a través de plataformas en internet. Los inversores pasan a ser los accionistas de la empresa y pueden participar en los beneficios que dé el proyecto. Las claves para seguir este tipo de financiación pueden catalogarse en las siguientes, que son *“muy interesantes para startups de rápido crecimiento y alto riesgo”*<sup>11</sup>:

1. Lo que aportan los inversores.

Básicamente información, asesoramiento y detalles del proyecto. Los consejos básicos hacia los inversores de este tipo de financiación son:

- “Leer minuciosamente” lo que la empresa ofrece. Al invertir en distintos proyectos es importante entender perfectamente lo que va a hacerse con el movimiento de capital
- Decidir si te interesa o no después de haber leído la documentación
- Informarte acerca de las plataformas de crowdfunding. Hay que tener mucho cuidado ya que no es un tipo de inversión en el que se pueda arriesgar mucha

---

<sup>10</sup> Consob - Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (Comisión nacional italiana del mercado de valores)

<sup>11</sup> HOYOS IRUARRIZAGA, J. & BLANCO MENDIALDUA, A: *Financiación del proceso emprendedor*. Bilbao, Editorial Pirámide.

cantidad de dinero (generalmente ronda entre 3000 y 6000 euros por persona y por inversión). Nunca invertir más de lo que nos podemos permitir perder en caso de que la empresa o el proyecto no tuviese éxito.

- Diversificar: es el aspecto más importante de este tipo de financiación. No arriesgarlo todo a una sola inversión.
- Preguntar la opinión de terceras personas. No te conformes con los datos que la empresa ofrece. Siempre hay que buscar más allá de la plataforma y el proyecto y conseguir la máxima información.

## 2. Lo que aportan los emprendedores (la Empresa)

Para las empresas es esencial este tipo de financiación ya que es la alternativa a la financiación bancaria. Las empresas que deciden exponer su proyecto en este tipo de plataformas tienen la opción de poder acceder a diferentes clases de inversores (ya sean pequeños, medianos o grandes) para conseguir que sus proyectos sean viables.

Pueden destacarse distintas ventajas o beneficios para estas empresas que eligen las plataformas como medio de financiación.

- Networking: definido como una práctica común en el derecho empresarial y emprendedor, donde ambos tienen la posibilidad de contactar con distintos profesionales con multitud de perfiles que pueden aportarles muchos puntos de vista para que progrese su proyecto o a generar nuevas oportunidades de negocio.
- Visibilidad: a través de las plataformas de crowdfunding en la web, se doblan y triplican sus visitas.
- Audiencia: Teniendo tu web disponible a la hora de presentar el proyecto, las posibilidades de alcanzar a muchos más inversores son muy altas. Se incrementa la posibilidad de éxito.
- Dinamismo: Mediante las plataformas de equity crowdfunding se hace todo automáticamente sin que el emprendedor tenga que involucrarse más de lo necesario. Llegan hasta el máximo de publicidad para inversores y se encargan de toda la documentación.
- Transparencia: Las plataformas de este tipo de financiación son muy fiables ya que se llevan a cabo distintas pruebas y revisiones sobre el proyecto antes de su publicación para intentar disminuir el riesgo y poder garantizar a los inversores que se les ofrece una información real y verdadera.
- La cantidad de distintos inversores, con multitud de perfiles que tiene la opción de acceder a los proyectos a través de las plataformas.

La financiación en masa es compatible con las tradicionales (como la financiación bancaria) y permiten tener un amplio abanico de posibilidades a los startups ya que es un método de acceso rápido al dinero etapas críticas. Generalmente la burocracia necesaria es muy lenta en España, con vistas a ir progresando la normativa, como veremos más adelante en comparativa con otros países de la Unión Europea.

### 3. Los principales errores a la hora de elegir Equity Crowdfunding.

- El equity crowdfunding no solo atrae a pequeños inversores en equity. Generalmente son aportaciones pequeñas, como se mencionó antes, una media entre 3000 y 6000 euros, pero pueden existir grandes inversores que quieran desembolsar una gran cantidad de dinero.
- Es normal que las startups consigan capital de inversores pequeños al principio de la captación pero conforme vaya aumentando esa recaudación, atraerán a grandes inversores por el hecho de que su proyecto sea atractivo en cuando a la financiación.
- Existe un pensamiento de desconfianza hacia plataformas de inversión en Equity Crowdfunding por el hecho de pensar que los proyectos presentados pueden ser con poco potencial, pero nada más lejos de la realidad: todos los proyectos que salen a la luz siguen un proceso de análisis y un filtro riguroso a través de expertos analistas que puedan garantizar la fiabilidad del proyecto. Además, a la hora de invertir no hay que tener miedo en hacerlo a través de una web, ya que es solo otra forma de tener un acuerdo con otra parte que nos interesa: la parte beneficiosa es que se aceleran los trámites para llevar a cabo la inversión.
- La diferencia entre equity crowdfunding y crowdfunding es una de las confusiones más habituales. Las dos opciones tienen rasgos muy similares (como la financiación colectiva mediante las plataformas) pero tienen grandes diferencias: en el crowdfunding se premia con recompensa a los inversores por haber aportado su dinero a el proyecto, y en el equity crowdfunding sencillamente el inversor compra una participación en el proyecto para conseguir en un futuro beneficio. Además, la implicación que tienen los distintos inversores de uno y de otro es diferente, ya que en el equity crowdfunding suelen estar más unidos al desarrollo del proyecto.



## CAPÍTULO 3: CROWDFUNDING SIN RETORNO FINANCIERO

Dentro de los cuatro modelos de crowdfunding mencionados anteriormente, aquellos que están basados en recompensas y donaciones no conllevan una retribución financiera para los sujetos que quieran participar en este tipo de microfinanciación. Los aportantes de esta modalidad son llamados mecenas, y los receptores promotores o donatarios. Por el contrario, los modelos basados en préstamos y participación en beneficios sí conllevan una remuneración financiera a los contribuyentes, siendo sus aportantes los llamados inversores. Cada una de las formas de microfinanciación tienen aspectos diferentes. El primer grupo se caracteriza por que existe un elevado número de participantes y las cuantías son de menor tamaño que los segundos modelos, pero éstos cuentan con un número menor de participantes.

NORMATIVA FISCAL APLICABLE		FORMA JURÍDICA RECEPTORA APORTACIONES		FORMA JURÍDICA EMISORA APORTACIONES	
		PERSONA FÍSICA	PERSONA JURÍDICA	PERSONA FÍSICA	PERSONA JURÍDICA
	<b>DONACIÓN</b>	Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.	Impuesto de Sociedades	Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.	Impuesto de Sociedades
	<b>CONTRAPRESTACIÓN O RECOMPENSA</b>	Impuesto sobre el Valor Añadido Impuesto de sociedades	Impuesto sobre el Valor Añadido.	Impuesto sobre el Valor Añadido.	Impuesto sobre el Valor Añadido.

Figura 2. Esquema de impuestos. Crowdfunding sin retorno financiero.  
Fuente: Elaboración propia a partir de legislación (2018).

### 3.1 CROWDFUNDING DE DONACIÓN

La definición exacta de donación, de acuerdo con el artículo 618 del Código Civil, es <<la donación es un acto de liberalidad, por el cual una persona dispone gratuitamente de una cosa en favor de otra, que la acepta>>. De esta definición de la ley se pueden

extraer diferentes puntos para analizar: es un acto de liberalidad, es un acto gratuito, es un acto dispositivo aceptado por el donatario. Todas son sinónimas entre sí y plantean distintos problemas de delimitación.

Desde un primer momento, la actividad de financiación colectiva surgió de la voluntad de los contribuyentes para ayudar a aquellos proyectos o ideas sin recibir nada a cambio, puede hablarse de un acto de donación puro.

La donación es un acto gratuito ya que quien lo realiza no se lleva a cambio ninguna contraprestación más allá de la satisfacción personal o el reconocimiento. Es cierto que nuestro ordenamiento sitúa dentro de las donaciones las de carácter modal, pero en ellas, aunque al donatario se le imponga una prestación, tiene que ser menor al valor de lo donado. Cuando se realiza una donación, la consecuencia en el patrimonio del donante es la disminución del mismo junto con la salida de activo ya sea mediante un bien o un derecho, y el correspondiente incremento en el patrimonio del donatario, calificándose de enriquecimiento.

En cuanto al hecho de que la donación sea un acto de liberalidad se enlaza con hacerlo de manera desinteresada, pero no siempre es así, ya que puede existir un motivo no económico como distintos grados de satisfacción personal hasta el reconocimiento externo de esa actividad, como puede ser en determinadas empresas el mecanismo de publicidad o reconocimiento en el ámbito social. En el caso del crowdfunding basado en donaciones se enlaza sobre todo con el primer motivo.

Se califica también como un acto de disposición inter vivos, ya que es necesario señalar este punto; si no se calificara de esta manera, sino como mortis causa, se estaría hablando de un concepto jurídico totalmente distinto como es el de una sucesión.

De acuerdo a estos cuatro rasgos de la donación, si se le añade el elemento de la plataforma online de crowdfunding, aquellas personas que lo deseen podrán hacer de manera desinteresada aportaciones con fines humanitarios o incluso causas personales sin tener una contraprestación o incluso pueden tener un mínimo obsequio si así se comprometió el promotor del proyecto. Éste debe llevar a cabo una correcta gestión de la financiación obtenida y conseguir los fines que se comprometió con el proyecto. Frente a esta calificación, se abre /el debate de si el crowdfunding de donación es realmente una donación pura, ya que se espera del promotor un comportamiento ante los fondos recaudados y el proyecto ofrecido. Puede calificarse como una donación modal, siendo este concepto más cercano a las características, ya que en base al artículo 647 del Código Civil, este tipo de donación donde se espera un comportamiento

podrá revocarse si el donatario no cumple con las condiciones establecidas, pudiendo devolverse hasta la cantidad donada o incluso el cumplimiento forzoso de la misma.

El ámbito tributario que se aplica a este tipo de financiación es la norma general del Impuesto de Sucesiones (LISD), ley 29/1987, usando concretamente la Ley donaciones al ser operaciones llevadas a cabo inter vivos. Dependiendo de quién sea el promotor y el donante, persona física o jurídica, se legislará con normativas y tipos impositivos diferentes.

### **3.1.1 Fiscalidad del donante.**

#### **3.1.1.1 Donante como persona física**

El tratamiento fiscal de las donaciones que se hacen en plataformas online de financiación colectiva debe ser el de la generalidad de las donaciones, rigiéndose por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, siendo el aportante una persona física.

Las aportaciones realizadas por el donante que tienen carácter monetario no provocan rendimientos en el ámbito del Impuesto sobre la Renta de las Personas físicas (IRPF); las aportaciones que no tienen carácter monetario, como puede ser un bien inmueble, podrían ocasionar una ganancia o una pérdida patrimonial. En base al artículo 33 del IRPF, no se computarán como pérdidas patrimoniales las realizadas por transmisiones lucrativas por actos Inter vivos, por lo que únicamente tendrán que computarse las posibles ganancias patrimoniales que sean por donaciones de carácter no monetario, y se determinará con la diferencia entre el valor de adquisición y el de transmisión del bien, según una consulta vinculante de la DGT del 16 de octubre de 2007.<sup>12</sup>

Esto puede provocar una situación de doble imposición, tributando las donaciones en el promotor o beneficiario y en el donante, sin embargo, la DGT se pronuncia en su consulta V1460/2006 de 11 julio 2006, que 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».

El tributo aplicado sobre donaciones que generen una ganancia patrimonial puede llegar a vulnerar el principio de no confiscatoriedad, estando el límite en el 50% de gravamen sobre la propiedad de lo donado.

Por ejemplo, en casos de financiación a entidades como un partido político, usadas actualmente con frecuencia en España, los aportantes pueden reducir su cuota de IRPF; la ley 26/2014 modificó lo que se venía estableciendo, que era posible reducirse hasta

---

<sup>12</sup> Consulta vinculante de la DGT V2192/2007, de 16 de octubre de 2007.

600 euros de la base imponible del IRPF, sin embargo, tras la entrada en vigor de la ley mencionada se puede reducir hasta un 20% de la cuota de afiliación, con un máximo de 600 euros, dependiendo del caso concreto.

La Ley 49/2002 establece el requisito de que las donaciones realizadas sean puras y simples para que las deducciones puedan aplicarse; es importante la naturaleza de las donaciones ya que como antes calificamos, el crowdfunding que tratamos se acerca más a una donación modal que pura, sin embargo, aplicándolo a casos reales, el aportante no espera más que la satisfacción personal como contrapartida, siguiendo las líneas de la citada ley que permite pues «aplicar la deducción cuando se dona dinero o bienes muebles para destinarlos a una actividad concreta»<sup>13</sup>

Tras confirmar que, en efecto, los aportantes pueden deducirse un porcentaje de la cuota (teniendo en cuenta artículo 16, donde dispone de los sujetos válidos a los que se les puede aportar una cantidad y que pueden beneficiarse del mecenazgo), se debe establecer la cantidad de esta: si la aportación es dineraria, la base de la deducción sería la donación en sí, y en caso de que sean aportaciones no dinerarias, el valor contable en el momento de la transmisión del bien.

Las cantidades que recoge la ley son las siguientes: hasta 150 euros de base, se puede deducir un máximo del 75%, siendo solo un 30% para lo que sobra de la base. Cuando en los dos periodos anteriores se hagan también donativos, donaciones o aportaciones con derecho a una deducción << el porcentaje de deducción aplicable a la base de la deducción en favor de esa misma entidad que exceda de 150 euros será el 35%.>>

Haciendo un balance de todo lo establecido en la Ley 49/2002, estatalmente la normativa no favorece las inversiones en crowdfunding de donación, ya que queda lejos de algunos avances hechos por algunas normativas autonómicas, como es el caso de Islas Baleares donde promueven las actividades culturales, artísticas y científicas ampliando el artículo 16, donde podrán ser también beneficiarios del mecenazgo aquellas personas que habitualmente realicen este tipo de actividades. Otro caso es el de la Comunidad Valenciana, que también aprueba una normativa específica para este mismo artículo, donde podrán ser beneficiarios aquellos empresarios con fondos propios inferiores a 300.000 euros que tengan como actividad la anteriormente citada.

Por lo tanto, es preciso destacar la necesidad de que exista una normativa estatal general sobre el mecenazgo, para poder incentivar y equilibrar lo relativo a esta financiación.

---

<sup>13</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, nº. 145, 2012, pág. 29.



### **3.1.1.2 Donante como persona jurídica.**

El tratamiento fiscal de las donaciones por parte de personas jurídicas se regula a través del Impuesto de Sociedades, en la cual, su artículo 15, apartado e) nos limita este modelo de financiación, ya que establece que los donativos y liberalidades no tendrán carácter de gastos deducibles a no ser que tengan la finalidad de promoción de la actividad de la propia empresa, cosa que en algunas ocasiones sucede, quedando fuera de deducción fiscal el resto de las aportaciones.

Estas situaciones de promoción no llegan a ser del todo desinteresadas, ya que la entidad espera de esta acción conseguir como retorno un aumento de su reputación y resultarle beneficioso para su estrategia corporativa. Puede considerarse una donación deducible la realizada a una serie televisiva, ya que al salir en los créditos de esta se considera promoción de la actividad empresarial.<sup>14</sup>

Como en el caso de aportaciones por parte de una persona física, si la sociedad realiza una donación a los sujetos mencionados en el artículo 20 de la Ley 49/2002, podrán deducirse de la cuota íntegra un 35% de la base; cuando estas aportaciones se hagan durante los dos años anteriores, puede aumentarse hasta un 40% esa deducción, queriendo promover que sean donaciones algo más permanentes. La donación también debe ser pura y simple con las matizaciones anteriores de que, aunque se espere una contraprestación, catalogándose de donación modal, no deja de ser con una finalidad incentivadora al mecenazgo.

## **3.1.2 Fiscalidad del receptor o promotor.**

### **3.1.2.1 Promotor como persona física.**

El promotor o donatario que recibe una donación sin la obligación de contraprestación, de acuerdo al artículo 5 de LISD debe pagar el impuesto como contribuyente a consecuencia del aumento del patrimonio, que se corresponde con la cantidad de la base imponible del impuesto menos las cargas o deuda que sean deducibles<sup>15</sup>; cuando se trata de aportaciones dinerarias no hay problema para establecer la cuantía, sin embargo, cuando se trata de aportaciones no dinerarias como un bien es más difícil esta calificación, ya que no existe una definición oficial de valor real por parte del legislador.

---

<sup>14</sup> El director de LO MONACO realizó un acuerdo de Responsabilidad Social Corporativa donando su velero a la organización Camps para el rescate de refugiados en el mar Egeo. Consulta [https://cronicaglobal.lespanol.com/business/lo-monaco-el-rico-empresario-que-cedio-su-velero-para-rescatar-refugiados\\_40795\\_102.html](https://cronicaglobal.lespanol.com/business/lo-monaco-el-rico-empresario-que-cedio-su-velero-para-rescatar-refugiados_40795_102.html)

<sup>15</sup> La base liquidable será igual a la base imponible exceptuando cuando se pueda aplicar la reducción por transmisión de una empresa familiar o de patrimonio cultural.

Cuando se adquiere una cantidad monetaria o un bien, se calculará la base liquidable de acuerdo con las disposiciones que se aprueben en cada Comunidad Autónoma, siguiendo la Ley 21/2001<sup>16</sup>, siendo actualmente un tema que provoca mucha controversia, ya que el gravamen está sujeto al lugar de residencia del donatario, existiendo desigualdad notoria respecto unas comunidades autónomas y otras. Se trata de un elemento que afecta a la financiación de crowdfunding, porque en ella se llevan a cabo transacciones entre personas o entidades normalmente de distintas comunidades autónomas o incluso no residentes.

Conforme al artículo 6 de LISD el donatario que sí resida en España tendrá una obligación personal de pagar el impuesto, sin importar donde están los derechos o bienes del patrimonio obligado a gravar; sin embargo, cuando el donatario no es residente se le exigirá la obligación real, es decir, que tributará en el país solo de los bienes o rentas que consiga en el mismo.

Como mencionábamos anteriormente, para el cálculo de la base liquidable se reducirá la base imponible de la donación de acuerdo a cada comunidad autónoma, según regula el artículo 20 LISD la generalidad de las reducciones, pero no existe ninguna específicamente para el crowdfunding.

La legislación establece que para que sean efectivos las reducciones del artículo 20.6 y 20.7 tiene que existir una relación de parentesco entre donante y donatario, cosa que no ocurre con frecuencia. Además de éstas, también hay que tener en cuenta las reducciones de cada CCAA, aunque generalmente solo mejoran las condiciones que ofrece la ley estatal, como un aumento del porcentaje de la reducción, manteniendo el requisito de que exista parentesco entre las partes.

La otra opción para reducir la base imponible de la donación es aquella que se realiza con el fin de promocionar el emprendimiento y determinadas actividades sociales, por ejemplo en Aragón, cuando se llevan a cabo donaciones para crear empresas que tengan contratada al menos a una persona y mantengan el negocio empresarial al menos durante 5 años, podrán reducirse un 30% de la base imponible, pero para poder disfrutar de esas reducciones tienen que residir o estar en la comunidad autónoma la empresa o el bien, por lo que no genera incentivo alguno a los promotores llevar a cabo

---

<sup>16</sup> En las que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía.

estas actuaciones en Comunidades Autónomas que cuenten con una elevada desigualdad respecto a otra.

Puede concluirse que la normativa que regula el ámbito del crowdfunding no facilita la obtención de financiación por parte de los promotores del proyecto, ya la lista de sujetos que pueden aplicarse las reducciones es muy corta, solo en caso de que donatario y donante fueran parientes.

Analizando la necesidad creciente de regulación por parte del Estado, a pesar de que se les haya otorgado a las comunidades autónomas la competencia de regular ciertos tributos, como en el caso del LISD<sup>17</sup>, cedidos en la Ley 21/2001, se debería establecer una regulación estatal para apoyar, equilibrar y conseguir un beneficio a este tipo de financiación que no solo genera ganancias a aquellos promotores que quieren sacar adelante determinadas actividades, sino también para conseguir determinados objetivos sociales con fines humanitarios. De esta manera, se respondería a un reclamo general, y como enuncia el artículo 1º de la Constitución de 1978, le corresponde al Estado social y democrático de Derecho solucionar y lograr el bienestar social de la población.

### **3.1.2.2 Promotor como persona jurídica.**

El régimen general al que están sujetas las aportaciones a entidades con personalidad jurídica es el Impuesto de Sociedades (LIS). Si la persona jurídica no tuviera ánimo de lucro se regulará a través de la ley 49/2002.

Es necesario establecer los sujetos pasivos que participan en esta financiación crowdfunding, recogidos en el artículo 7 de LIS, enumerando los que pueden llegar a ser contribuyentes con residencia española, teniendo además distintos requisitos para que se le califique correctamente como residentes siendo éstos: aquellas que tengan el domicilio social, sede de dirección en España, y que se hayan creado de acuerdo a la normativa española. Si cumplen estos tres requisitos pueden ser efectivamente contribuyentes del Impuesto. Las entidades que no están dentro del territorio se regularán a través del Impuesto de Renta de los no Residentes.

Por lo tanto, las entidades que sean consideradas donatarios o promotores de financiación crowdfunding y tengan correctamente la residencia en el territorio español, deberán tributar la ganancia que consigan mediante el IS.

---

<sup>17</sup> Ministerio de Hacienda y Función pública. Listado de tributos específicos. <http://www.minhafp.gob.es/esES/Areas%20Tematicas/Financiacion%20Autonomica/Paginas/R egimen%20comun.aspx>

Se puede dividir en dos tratamientos: el contable y el fiscal. El tratamiento contable se lleva a cabo a través del Plan General de Contabilidad, que califica esta donación como un ingreso en el patrimonio de la entidad, imputándose en el mismo conforme se vaya amortizando. Fiscalmente, se considera como un incremento del resultado del período en el que se obtiene esa donación y se imputará en el momento en que se adquiera.

La entidad puede deducir de la base imponible las cantidades que se van amortizando al ir depreciándose con el uso o al quedarse obsoleto el inmovilizado material, intangible o la inversión inmobiliaria.

Lo beneficioso para los proyectos crowdfunding es el tipo de gravamen, ya que por regla general se tributa a un 25% pero en aquellas empresas de nueva creación el tipo de gravamen se reduce hasta el 15%, como enuncia el artículo 29 LIS. Esta reducción en la modalidad de nueva empresa incentiva en grandes medidas a las prácticas crowdfunding porque generalmente es la situación que más se repite. Dentro de las bonificaciones y deducciones que la LIS ofrece están

- Deducción del 30% de los gastos dirigidos a actividades de investigación y desarrollo siendo la base deducible la suma de los gastos dirigidos a éstas, incluso de las inversiones en inmovilizado material menos los terrenos e inmuebles, aplicándole un 10% a ésta última aumentándolo hasta un 12% en casos de actividades de innovación tecnológica.<sup>18</sup>
- Deducción de 3000 euros para las entidades que originen puestos de trabajo de contrato indefinido cuando contraten al primer empleado que sea menor de 30 años.
- Deducción de un 50%, si la empresa cuenta con más de 50 empleados y cuando se realice el tipo de contrato de apoyo a emprendedores, eligiendo para la deducción la menor de entre estas dos cantidades: la cantidad por desempleo que tendría que obtener el trabajador antes de que la empresa lo contratara o bien un total de 12 pagas por prestación de desempleo que le correspondiera.
- Otro incentivo es para las empresas que tengan un importe de cifra de negocios del año anterior menor a 10 millones de euros<sup>19</sup> y consiste en una libertad de amortización o una amortización acelerada siempre que la plantilla de trabajadores aumente con respecto al año anterior (haciendo una media entre los trabajadores), y que perdure durante 2 años. El beneficio que obtendrá el

---

<sup>18</sup> Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Artículo 35

<sup>19</sup>AGENCIA TRIBUTARIA. Rendimiento de actividades Económicas-Empresas de Reducida dimensión. <https://www.agenciatributaria.es/AEAT>

promotor será el resultado de multiplicar 120000 euros por el porcentaje del incremento de la media de trabajadores<sup>20</sup>.

Por lo general estas medidas ayudan a atraer inversores a la financiación crowdfunding, pero siguen siendo poca en comparación con otros incentivos que se les facilitan estatalmente a las modalidades de financiación más convencionales.

### **3.2 CROWDFUNDING DE RECOMPENSA**

La modalidad de crowdfunding de recompensa se caracteriza por tener una contraprestación como “premio” o agradecimiento por el dinero aportado, considerándose por tanto un intercambio oneroso, similar a la compraventa. Lo que generalmente se utiliza como contraprestación es un bien o servicio con la finalidad principal de conseguir que el producto o proyecto salga adelante, no con una intención de enriquecimiento.

Una parte de la doctrina considera que tratar a este tipo de crowdfunding como una compraventa es algo irreal, ya que no hay una verdadera relación entre el objeto, que sería el proyecto y la aportación dada. Según mantienen, el contrato de compraventa necesita de la causalidad entre aportación-recompensa, catalogándolo de donación. Sin embargo, no puede considerarse como tal ya que el aportante espera desde un principio la recompensa por su ayuda, quedando fuera del concepto de donación, como se explicó en el Capítulo 1.

#### **3.2.1 Fiscalidad del promotor/emprendedor**

##### **3.2.1.1 Persona Física**

En el modelo de crowdfunding de recompensa el empresario debe estar sujeto a tributación del IRPF ya que se trata de una operación similar a la compraventa con algunas peculiaridades, pero sigue estando recogido en el artículo 27 LIRPF.

El empresario o promotor tendrá una base imponible según los ingresos que obtenga por las aportaciones y en caso de que la recompensa fuese superior a la contraprestación, la diferencia entre una y otra tributará por LISD, ya que se considera una donación. El artículo 28 LIRPF remite al artículo 10 de LIS para valorar el rendimiento que obtenga el promotor con la obtención de las aportaciones por parte de los mecenas. Existen dos modalidades distintas para calcular el citado rendimiento neto:

---

<sup>20</sup> Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Artículo 109

bien por la vía directa normal o directa simplificada. El segundo caso, se aplicará cuando la actividad del promotor no rebase los 600.000 euros en el pasado ejercicio económico.

Se llevará a cabo una **estimación directa normal** de la siguiente forma: se reducirá la cuantía del rendimiento integro en el importe de los gastos deducibles, que tendrán tal consideración cuando provengan de la actividad de la que se obtienen rendimientos y estén bien contabilizados y anotados. Podrán deducirse los siguientes gastos: los referentes a la Seguridad Social del trabajador, los que se orienten a la actividad de la explotación, los servicios profesionales independientes, los gastos de personal y aquellos gastos depreciados efectivamente por las amortizaciones de inmovilizado material, intangible e inversión inmobiliaria.

Aplicándolo al caso del crowdfunding, el beneficio que obtiene el promotor es cero, ya que todo lo que le financian o aportan va íntegramente a costear los gastos del proyecto generalmente, no obteniendo una ganancia. A parte de la deducción de gastos, hay que tener en cuenta las reducciones que se le pueden aplicar al rendimiento, en base al artículo 32 LIRPF, donde nos encontramos una reducción del 30% a aquellos rendimientos netos que no superen los 300000 euros, generados durante más de 2 años y conseguidos de manera irregular.

Otra de las reducciones que puede beneficiarse el emprendedor es la reducción de un 20% del rendimiento neto cuando los promotores comiencen una actividad económica que no sobrepase los 100.000 euros al año.<sup>21</sup> Podrán beneficiarse siempre y cuando se utilice el modelo de estimación directa. Finalmente se reducirán por cuantía fija sobre los rendimientos que obtenga el promotor al año, un importe de 3700 euros como mínimo, cuando obtenga menos de 11250 euros.

Ingresos íntegros
- Gastos deducibles
<b>RENDIMIENTO NETO ACTIVIDAD PREVIO</b>
- Reducciones por irregularidad (30%)
- Reducción de cuantía fija
- Reducción inicio de actividad (20%)
<b>RENDIMIENTO NETO ACTIVIDAD</b>

Figura 3. Cálculo Rendimiento Neto Estimación directa normal.  
Fuente: Agencia Tributaria

<sup>21</sup> Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo

Se optará por la vía **de estimación directa simplificada** cuando no se superen los 600000 euros de cifra de negocios. Esta modalidad es similar a la anterior, pero con dos variaciones:

- Se amortizará el inmovilizado material de forma lineal, de acuerdo con la siguiente tabla de la figura 4, aprobada por el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas:
- Las provisiones que se puedan deducir y los gastos más complicados de justificar, se les aplicará un 5%, sin que superen la cantidad de 2000 euros

<b>Elementos patrimoniales</b>	<b>Coefficiente máximo</b>	<b>Período máximo</b>
· Edificios y otras construcciones	3	68
· Instalaciones, mobiliario, enseres y resto del inmovilizado	10	20
· Maquinaria	12	18
· Elementos transporte	16	14
· Equipos tratamiento información y sistemas y programas informáticos	26	10
· Útiles y herramientas	30	8
· Ganado vacuno, porcino, ovino y caprino	16	14
· Ganado equino y frutales no cítricos	8	25
· Frutales cítricos y viñedos	4	50
· Olivar	2	100

Figura 4. Coeficientes de Amortización Aplicables a la estimación directa simplificada.<sup>22</sup>

Fuente: Agencia tributaria.2018

El cálculo del rendimiento, en definitiva, quedaría de la siguiente manera:

Ingresos íntegros
- Gastos deducibles (excepto provisiones)
<b>DIFERENCIA</b>
- 5% del importe de la Diferencia (si ésta es >0)
<b>RENDIMIENTO NETO ACTIVIDAD</b>
- Reducciones por irregularidad (30%)
- Reducciones por inicio de actividad (20%)
<b>RENDIMIENTO NETO ACTIVIDAD REDUCIDO</b>

Figura 5. Cálculo Rendimiento Neto Estimación directa simplificada.

Fuente: Agencia tributaria. 2018

<sup>22</sup>AGENCIA TRIBUTARIA. *Estimación directa simplificada*.  
<http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet>

Por último, nos encontramos también con el método de estimación objetiva, pero no recomendable para el crowdfunding de recompensa, ya que como antes se ha indicado, el beneficio o rendimiento normalmente es nulo.

Por tanto, el método que mejor se adecúa para el contribuyente es el de la estimación directa.

Por otro lado, dentro de las consecuencias que recibe el promotor como persona física, también nos encontramos con la sujeción al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), que gravará todas aquellas actividades que realice el promotor con título oneroso en el transcurso de su ejercicio profesional.

La DGT se pronuncia sobre esta cuestión: con la obtención de un determinado bien o servicio, el importe que se da a cambio sería la contraprestación, estando sujeta también a este impuesto cuando se lleve a cabo ocasionalmente.<sup>23</sup>

Respecto al devengo del impuesto, se llevará a cabo cuando la entrega del bien se ponga en manos del que las adquiera, y con la prestación de servicios, cuando estos se lleven a cabo.

Pero en el caos del crowdfunding de recompensas, al considerarse una aportación preventiva, se llevará a cabo el devengo cuando el promotor haya recibido el pago, pero con la seguridad de que se satisfaga la recompensa después. Un punto importante en este impuesto es determinar la territorialidad del hecho imponible, que es cuestión difícil por lo característico del crowdfunding. En el caso de que sea una entrega de bienes, y tengan que ser transportados se entenderán realizadas en el territorio donde se aplique el impuesto. También quedarán sujetos al IVA si se transportan a otro país.

Para calcular la base imponible del impuesto, partiremos de la cantidad de la contraprestación, sin tener en cuenta el exceso en comparación con lo recibido, ya que la diferencia se considerará una donación; por tanto, se valorará el bien y servicio de acuerdo a lo pactado entre el promotor y el mecenas. Puede darse la situación de que el proyecto finalmente no llegue a ver la luz, por ese motivo el IVA se devenga en el instante en que se realice la financiación por parte del aportante, con la obligación de emitir factura cada vez que se haga, ya que se asocia al momento de devengo según la ley.

---

<sup>23</sup> Consulta Vinculante DGT de 21 de abril de 2016



### **3.2.1.2 Promotor como Persona Jurídica.**

En la modalidad de recompensas, al igual que el de donaciones, el promotor debe tributar por el IS. La base imponible se calculará igual que se estableció anteriormente en base al artículo 10 LIS, a elección de los tres modelos de estimación: directa, simplificada y objetiva. Se tienen en cuenta para el cálculo los gastos deducibles y los ingresos que se consiguen con las aportaciones. Al tener los primeros el IVA asociado, se aplicará el régimen para el cálculo del gasto de estas actividades económicas, existiendo dos opciones:

- Cuando el IVA repercutido no se deduce, se une a los gastos que disminuyen los ingresos
- Cuando el IVA si se deduce, no se une a los mismos.

El resto de las partidas referentes a las deducciones y los incentivos fiscales son los mismos que se expusieron en la modalidad de donación, también válidos para este tipo de crowdfunding.

## **3.2.2 Fiscalidad del mecenaz**

### **3.2.2.1 Aportaciones realizadas por personas físicas:**

Si se compara la naturaleza jurídica de la compraventa con la del crowdfunding de recompensas se puede concluir que la posición del comprador de la primera es análoga a la ocupada por el aportante en la segunda.

Respecto a la recompensa se deben contemplar dos opciones, la primera de ellas donde la aportación tenga un valor similar a la recompensa, en cuyo caso se estaría ante una compraventa, y la segunda donde el valor de la recompensa sea menor que el de la aportación, en la que habría dos donaciones cruzadas.

En referencia a esto, se debe hacer mención de:

- Artículo 59 del RISD, el cual afirma que en caso de que se grave de alguna forma al donatario o de darse prestaciones recíprocas, tributarán solo por la diferencia,
- La respuesta dada por la DGT a la Consulta Vinculante del 25 de Abril de 2016, mediante la que se establece que estarán sujetas al ISD las prestaciones obtenidas por los consultantes en caso de ser más elevadas que las efectuadas por ellos y sujetas al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados o al Impuesto sobre el Valor Añadido la parte de las prestaciones que ellos efectúen.

En los casos en que la contraprestación sea simbólica se estará ante una donación, si la aportación proviene de una persona física no habrá problemas, como antes se ha comentado, sin embargo las dificultades se encontrarían en caso de ser el aportante un profesional o persona jurídica, por ejemplo nombrar en los agradecimientos a una determinada empresa, podría dar lugar a una publicidad, que podría considerarse una recompensa y dar lugar a un verdadero crowdfunding, por lo que se deberá estudiar caso por caso.

En el remoto caso en que se calificara a esa recompensa como publicidad podría ser concebida como un gasto deducible en el IRPF.

Serán considerados gastos de promoción o publicidad y por lo tanto deducibles, las cantidades aportadas al promotor del proyecto necesarias para la obtención de ingresos. Los gastos en cuestión deberán ser acreditados por el aportante, para ello y según el TS, se deberán cumplir 2 condiciones:

- I. Acreditar suficientemente la obligatoriedad del gasto.
- II. Aportar justificación documental.

### **3.2.2.2 Impuestos que gravan a personas físicas y a personas jurídicas:**

#### **El Impuesto sobre el Valor Añadido**

En base a lo establecido en el art. 84.1. 1º de la LIVA se puede afirmar que en el crowdfunding recompensas por lo general, el sujeto pasivo será el promotor del proyecto (entrega un bien o servicio a un aportante y a cambio recibe un precio-aportación).

Sin embargo, en los casos en que las entregas de bienes o prestación de servicios se realicen por sujetos no establecidos en el territorio de aplicación del impuesto y el receptor sea un profesional, el sujeto pasivo se invertirá. Este suceso es bastante común en el crowdfunding, ya que a menudo pone en contacto promotores y aportantes de diferentes Estados.

Respecto al cálculo del IVA, se efectúa de la misma forma a la comentada anteriormente con el promotor del proyecto, pero se debe tener en cuenta que en el crowdfunding recompensas, el devengo del IVA se produce en el instante que el promotor recibe la aportación.

Con relación al tipo impositivo aplicable, si el promotor que entrega la recompensa o presta el servicio está ubicado fuera del territorio de aplicación del Impuesto, será gravada al tipo impositivo de el país de destino.

En el caso de las importaciones, lo cual es frecuente en el crowdfunding, el sujeto pasivo será el destinatario de los bienes importados, el importador. El devengo se da en el momento de la presentación y aceptación de la declaración aduanera, o cuando se debiese presentar la misma.

### **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. Si el promotor del proyecto es empresario o profesional, la operación estará gravada por el IVA; pero si el promotor no es considerado como tal, el adquirente será el gravado con el TPO.

La base imponible será el valor real de los bienes o derechos objetos de la transmisión, del que se podrán deducir aquellas cargas que disminuyan el valor del bien.



## CAPITULO 4: CROWDFUNDING DE INVERSION O RETORNO FINANCIERO

Los dos tipos de crowdfunding que se han analizado hasta ahora tienen la regulación normativa general para las donaciones y compraventas, estando sujetas las inversiones de crowdfunding con retorno financiero a la normativa específica, concretamente la Ley 5/2015, de fomento de la financiación empresarial, ofreciendo por primera vez una regulación concreta sobre este tipo de financiación.

Esta regulación recogida en el título V de la citada ley otorga cierta preferencia al crowdfunding de préstamos y equity crowdfunding, brindándole más seguridad jurídica a todo aquel que desee seguir este tipo de financiación que se basa en la utilización de plataformas de financiación participativa para poner en contacto a las dos partes interesadas; concretamente la ley excluye de este concepto de plataformas a todas aquellas que se basen en donaciones, compraventas y préstamos que no tengan intereses, obteniendo mayor protección las de financiación con retorno financiero.

NORMATIVA FISCAL APLICABLE	FORMA JURÍDICA RECEPTORA APORTACIONES		FORMA JURÍDICA EMISORA APORTACIONES	
	PERSONA FÍSICA	PERSONA JURÍDICA	PERSONA FÍSICA	PERSONA JURÍDICA
PRÉSTAMO	IRPF	Impuesto de Sociedades	IRPF	Impuesto de Sociedades
PARTICIPACIÓN EN CAPITAL	—	Impuesto sobre el Valor Añadido. Impuesto de Sociedades	IRPF	Impuesto de Sociedades

Figura 8. Esquema de impuestos. Crowdfunding con retorno financiero.  
Fuente: Elaboración propia a partir de legislación (2018).

Para que puedan considerarse plataformas de financiación participativa tienen que cumplir varios requisitos:

- Destinarse estos proyectos a un conjunto de personas con la intención de conseguir un rendimiento
- Llevarse a cabo por promotores que buscan una financiación para su propio beneficio y el de su proyecto
- La financiación captada tiene que dirigirse al proyecto que se ofrece, con varias excepciones.
- Financiarse según las modalidades recogidas en el artículo 50 de la Ley 5/2015.

También es necesario que las personas físicas o jurídicas tengan su residencia fiscal o estén constituidas en España o en algún otro Estado Miembro de la Unión Europea respectivamente, no pudiendo estar los promotores o socios del proyecto inhabilitados por la Ley Concursal. Además, la ley permite que los proyectos obtengan las aportaciones cuando consigan por lo menos el 90% del total del proyecto.

#### **4.1 CROWDFUNDING DE PRESTAMO**

Esta modalidad de crowdfunding se basa en el otorgamiento de préstamos a los promotores del proyecto de parte de aquellos que quieran participar en el mismo. La operación que se lleva a cabo es enteramente un préstamo, recogido en el artículo 1740 del Código Civil. En esta modalidad, a aquellos que aportan el capital se les denomina inversores, caracterizados por hacerlo con la finalidad de un retorno económico.

Los promotores deben ofrecer una información completa a sus inversores, debiendo presentar como mínimo: el domicilio, su situación financiera y el endeudamiento que tengan, así como su currículum cuando el promotor sea una persona física.

Cabe la posibilidad de que el promotor oculte su identidad y determinada información para las primeras fases en las que el inversor baraja la posibilidad de financiar su proyecto, debiendo garantizar a los mismos que en la fase anterior a la aportación de fondos se de completamente la información, así como la identidad, para garantizar la seguridad de la entrega del préstamo.

Además de todo esto, debe facilitarse la información completa en la plataforma de los tipos prestamos, sus características, intereses, tabla de amortización, derechos, garantías y limitaciones.

#### **4.1.1 Fiscalidad del prestatario**

##### **4.1.1.1 Prestatario como persona física**

El prestatario es el promotor del proyecto que debe tener en cuenta varios aspectos de cara al IRPF. Como ya se ha calificado anteriormente, irán sujetos al IRPF las aportaciones que tengan la consideración de onerosas, sin embargo, esta modalidad no se califica como una renta que deba gravarse por el IRPF, ya que lo que obtiene el promotor no se considera como incremento de capacidad económica ya que tiene que devolver tanto el principal del préstamo como los intereses que le corresponden.

Estos intereses pueden tener la consideración de deducibles al tratarse de gastos financieros, siempre que sean ocasionados por el ejercicio de la actividad económica. Se presupone que el otorgamiento del préstamo al promotor es afín a la actividad, siendo los intereses necesarios también para la consecución de tal actividad; podrán por tanto deducirse del IRPF.

Debe realizarse también la retención del 19% de los intereses que sean considerados rendimientos de capital mobiliario.

##### **4.1.1.2 Prestatario como persona jurídica.**

Cuando se trata de personas jurídicas, el capital aportado se clasifica como un pasivo de la empresa, reduciéndolo conforme se devuelva el importe y sus correspondientes intereses, tratándolos también como gastos deducibles gravados en el IS, al igual que con el IRPF en el caso de promotores como personas físicas, siendo también en este caso el nexo de gasto-ingreso, pudiendo deducirse la persona jurídica este gasto.

#### **4.1.2 Fiscalidad del prestamista**

##### **4.1.2.1 Prestamista como persona física**

Lo que le interesa al prestamista es conocer el tipo de interés que obtendrá del préstamo. Generalmente, el tipo de interés en el Crowdfunding oscila entre el 5% y 12%, porcentajes más altos que los ofrecidos por las entidades de crédito.

Para comenzar la operación, el promotor debe evaluar el crédito de acuerdo con la Ley 5/2015, y una vez hecho esto el inversor establece un interés tope que es el máximo que aceptaría pagar. Con ese tope de interés comienza una subasta entre todos los inversores interesados en aportar el préstamo y cuentan con fondos en la cuenta de la plataforma para ello, por lo que decidirán ellos mismos el tipo de interés que quieran, compitiendo con otros inversores.

La ventaja de este tipo de financiación es la libertad a la hora de elegir (dentro de los límites) el interés que se prefiere. Se considerarán estos intereses como la contraprestación de la operación, calificándose como un rendimiento de capital mobiliario. En caso de que se tratara de un préstamo gratuito, no estaría sujeto a este proceso, sino que no se calificará como un rendimiento, de acuerdo con la Consulta vinculante de la DGT del 17 de marzo de 2014: “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”<sup>24</sup>

Siendo este caso muy poco probable en el crowdfunding de préstamos ya que la finalidad es la obtención de un retorno.

Los rendimientos obtenidos están sujetos a LIRPF, artículo 14 que establece que una vez que se calcule el rendimiento neto que está dentro de la Base Imponible del ahorro se aplicarán los correspondientes porcentajes del artículo 66 de LIRPF, según tengan la residencia habitual en España o en el extranjero.

Base liquidable del ahorro (hasta euros)	Cuota íntegra (euros)	Resto base liquidable del ahorro (hasta euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	6000	9,5
6000	570	44000	10,5
50000	5190	En adelante	11,5

Figura 6. Artículo 66 Tipos de gravamen del ahorro.  
Fuente: Ley Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. 2018

Base liquidable del ahorro (hasta euros)	Cuota íntegra (euros)	Resto base liquidable del ahorro (hasta euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	6000	19
6000	1140	44000	21
50000	10880	En adelante	28

Figura 7. Artículo 66 Tipos de gravamen del ahorro.  
Residencia habitual en el extranjero.  
Fuente: Ley Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. 2018

<sup>24</sup> SECRETARÍA DE ESTADO DE HACIENDA. DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTOS. Doctrina Tributaria - Consultas Tributarias 1997-2018



#### **4.1.2.2 Prestamista como persona jurídica:**

El inversor irá sujeto al Impuesto de Sociedades, siempre que tengan residencia española, sino irán sujetos al Impuesto de sobre la Renta de los no Residentes, estando exentos los intereses cuando la operación se lleve a cabo entre una empresa española y otra extranjera de un Estado Miembro, no estando obligados a llevar a cabo las retenciones correspondientes, a diferencia de los residentes.

Aquellas empresas que sí sean residentes deben tributar sus intereses a través del IS, al igual que las anteriores modalidades de persona jurídica.

### **4.2 EQUITY CROWDFUNDING**

El equity crowdfunding se define como la participación en el capital de la empresa que conlleva un retorno de la inversión traducido en beneficios, rentas, acciones o participaciones de la empresa. Es una forma de repartir el riesgo y de hacer accesible el capital a aportar a muchos socios.

La ley aplicable en este tipo de crowdfunding es la ley 5/2015, al considerarse operaciones de financiación participativa basada en la emisión o suscripción de obligaciones o de acciones del capital de la empresa, que deben estar recogidos expresamente en los Estatutos de la sociedad.

#### **4.2.1. Fiscalidad de la empresa**

##### **4.2.1.1 Promotor persona física**

Al tratarse de aportaciones o participaciones enfocadas en el capital, el tipo de promotor como persona jurídica es el utilizado como sujeto pasivo. Puede serlo también la persona física que sea considerada comerciante, tomándolo como el gestor de la entidad, pero no es usado en la práctica.

##### **4.2.1.2 Promotor persona jurídica**

Cuando el inversor aporta una cantidad determinada al capital de la empresa o promotor como persona jurídica, pasa a considerarse socio de la misma. Al igual que la modalidad anterior de préstamo, no se considera esta participación como un ingreso al tratarse de un tipo de financiación, sino como un endeudamiento.

Dentro de los dos tipos de imposiciones, en la imposición directa: será un gasto deducible del IS para el gestor el importe que le retribuya al inversor en caso de que haya beneficios de la actividad del proyecto. Estas cantidades también se les aplicará la retención del 19% debiendo de ingresarlo el promotor al considerarse un rendimiento

del capital mobiliario. Por último, como en el resto de las modalidades hay que tener en cuenta las bonificaciones que podría aplicarse la persona jurídica.

En la imposición indirecta: al ser el promotor del proyecto el único que es el titular jurídico de los bienes y derechos de la sociedad, y considerándose comerciante, en un principio estará sujeto al ámbito de aplicación del IVA. Sin embargo, analizando la ley, en su artículo 7 establece que no estarán sujetos al impuesto “las entregas de dinero a título de contraprestación o pago” siempre y cuando sean dinerarias porque de lo contrario si tributarían estas operaciones (apartado 12 del artículo 7 LIVA).

Por lo tanto, aquellas entregas a los inversores a consecuencia de obtener beneficios no están sujetas; en el caso en que se lleven a cabo operaciones con personas ajenas a operaciones interiores de la entidad, el promotor si que debe tributar por el IVA ya que sigue teniendo la consideración de comerciante.

#### **4.2.2 Fiscalidad del inversor**

##### **4.2.2.1 Inversor persona física**

Cuando el inversor es persona física, participará en el capital de la empresa en proporción a lo que haya aportado, al igual que un inversor común. Comenzarán a producirse los efectos de puesta en marcha del proyecto cuando se llegue a completar la financiación que solicita el promotor. Las aportaciones que pueden llevarse a cabo son limitadas, no pudiendo superar los 3000 euros aquellos inversores que no estén acreditados en la misma plataforma y proyecto, ni más de 10000 euros durante 12 meses en la misma plataforma.

Se califica los rendimientos obtenidos como rendimientos de capital mobiliario, pudiendo el inversor deducirse la cuota íntegra del rendimiento un 20% del total satisfecho por suscribir acciones o participaciones de una nueva empresa, con un máximo de 50.000 euros para la suscripción.

##### **4.2.2.2. Inversor persona jurídica**

Estarán gravados por el IS aquellos beneficios conseguidos tras la aportación de capital. Los gastos que lleve a cabo el gestor pro la retribución al inversor irán contabilizados en la cuenta 651 del Plan General de Contabilidad, como los “Resultados de operaciones en común” y los ingresos del inversor en la 751 con el mismo nombre. Para aquellas entidades no residentes en España que quieran llevar a cabo aportaciones habrá que comprobar los convenios con los distintos países y evitar así una imposición por partida doble.

## 5. CONCLUSIONES

La técnica del crowdfunding nace por las necesidades contemporáneas de las empresas, como de la ciudadanía en sí. Estas operaciones dan lugar a 4 tipos de crowdfunding: donaciones, recompensas, préstamos y participación en el capital, reguladas las dos últimas por la Ley 5/2015, dejando a la modalidad de recompensas y donaciones ante una menor seguridad jurídica para aquellos que quieran intervenir.

Dependiendo del tipo de financiación que se elija, conllevará diferentes tipos de gravámenes, consecuencias fiscales y además bonificaciones o beneficios que pueden aprovecharlos tanto los empresarios como los sujetos que aportan.

1. La modalidad de donaciones consiste en la aportación sin llevarse a cabo una contraprestación, siendo como una donación ordinaria, ya que es una operación gratuita, de disposición e inter vivos, con la diferencia de que se lleva a cabo en una plataforma en la cual el empresario o donatario expone su idea de proyecto a la espera de ser conocido por donantes. Para ambos se aplica la LISD cuando son personas físicas y LIS cuando son personas jurídicas.

Respecto al ISD, la materia más polémica es la diferencia que existe entre una CCAA y otra respecto a las reducciones, ya que también afecta al crowdfunding: se necesita el parentesco entre el donatario y donante para que las reducciones puedan aplicarse, caso difícil en este tipo de financiación. Por este motivo, se critica la falta de incentivos hacia prácticas de este tipo.

2. El crowdfunding recompensas se caracteriza por tener una contraprestación, pero igual o inferior a lo aportado. En caso de que exceda, debe tributar esa parte por LISD. Solo se valorará el importe que corresponda con el valor de mercado de la recompensa, ante IRPF o IS.

El empresario o promotor, como da una contraprestación, ya sea un bien o un servicio debe también tributar por IVA. Cuando la recompensa sea una mención en el proyecto, puede verse como un agradecimiento sin más, pero en caso de que el aportante también fuese profesional podría calificarse como gasto en publicidad, que tiene la consideración de deducibles.

3. En el tipo de financiación crowdfunding préstamos, debe devolverse la cuantía que ha sido aportada junto con los correspondientes intereses, por lo que no se considerará un rendimiento de actividad económica. A pesar de eso, los promotores pueden deducir los intereses ya que se consideran gastos necesarios en la puesta en

marcha del proyecto. Se deducirán en el IS y en el IRPF. Los intereses que se dan a los aportantes se consideran un rendimiento de capital mobiliario en el IRPF y un ingreso en el IS.

4. El último tipo de crowdfunding se basa en otorgar la condición de socios a aquellos aportantes en capital. Tributa por el IS, ya que puede deducirse una cantidad abonada a los que aportan capital, en forma de dividendos o beneficios. No está sujeto a IVA lo que recibe el inversor ya que se trata de una relación interna respecto al empresario o promotor.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- AGENCIA TRIBUTARIA. Rendimiento de actividades Económicas-Empresas de Reducida dimensión. <https://www.agenciatributaria.es/AEAT>
- 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.
- CAMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA *Fuente de financiación para emprendedores y autónomos*. <https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/fuentes-de-financiacion-para-emprendedores-y-autonomos>
- 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 micro financiación colectiva en la Unión Europea*. Bruselas, 27.3.2014
- DATOSMACRO <https://www.datosmacro.com/paro/espana> (Fecha de consulta: Mayo 2018)
- DE LA PEÑA, G; FALCON, R. y MARTINEZ LAGO, M. *Sistema Fiscal Español. Impuestos Estatales Autonómicos y Locales*. Sext edición. Iustel. 2015
- DELOITTE. (2013) “*Los derechos de drag y tag along*. *Boletín Gobierno Corporativo*.” Consultado: abril de 2018.  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/risk/Gobierno-Corporativo/derechos-drag-tag-along.pdf> (Consultado 04/04/2018)
- HOYOS IRUARRIZAGA, J. & BLANCO MENDIALDUA, A: *Financiación del proceso emprendedor*. Bilbao, Editorial Pirámide.
- IPYME. *Datos y cifras pyme 2018*  
<http://www.ipyme.org/esES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-abril2018.pdf> (Fecha de consulta: Mayo 2018)
- MINISTERIO DE HACIENDA. *Dirección general de tributos. Consultas vinculantes*.  
<https://petete.minhafp.gob.es/consultas/>
- MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA. *Listado de tributos específicos*.  
<http://www.minhafp.gob.es/esES/Areas%20Tematicas/Financiacion%20Autonomica/Paginas/Regimen%20comun.aspx>
- NAVAJO, JOSEP (2014). *Delvy. Law and Finance*. URL: <http://delvy.es/clausulas-drag-tag-en-pacto-de-socios/>
- PASTOR ROMERO, F. y BORREGO ZABALA, B. *Obligaciones tributarias y nuevas tecnologías*. Consejo Andaluz de Gestores Administrativos. 2007
- ROURE, J. y DE SAN JOSÉ, A. *Informe Business Angels*. IESE Business School – Universidad de Navarra. AEBA 2017

ROURE, J. y DE SAN JOSÉ, A. *Informe Business Angels*. IESE Business School – Universidad de Navarra. AEBAN 2017

SAEZ LACABE, M & BERMEJO GUTIERREZ, N. “Inversiones específicas, oportunismo y contrato de sociedad” *Indret, Revista para el análisis del Derecho*. Universidad Autónoma de Madrid. 2007

SANCHEZ ROGER, MARC. Análisis financiero. Crowdfunding y la economía de internet. *Revista Instituto Español de Análisis Financiero*. Nº127. 2015.

SOCIOS INVERSORES. *Como afecta la ley de Equity Crowdfunding*. Agosto 2015.  
URL:<https://www.sociosinversores.com/Como-afecta-la-ley-de-Equity-Crowdfunding>

### **Legislación**

Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades

Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero.

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

