

CONSECUENCIAS TRIBUTARIAS DE LAS APORTACIONES COLECTIVAS SIN REMUNERACIÓN: ¿DONACIÓN O COMPRAVENTA?

María del Mar Soto Moya

*Profesora de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de Málaga*

EXTRACTO

Para poder determinar las implicaciones tributarias que las diferentes tipologías de *crowdfunding* conllevan para los sujetos intervinientes, es imprescindible establecer cuál es la naturaleza jurídica de las operaciones que estos realizan. Una de las mayores dificultades radica en la incardinación de las aportaciones sin remuneración financiera en las figuras contractuales de la donación o la compraventa. Son muchas las ocasiones en las que la delimitación de la operación como uno u otro negocio no resulta sencilla, e incluso, dentro de una misma actuación pueden concurrir las dos modalidades de *crowdfunding* sin remuneración: donaciones y recompensas. A través del presente trabajo se tratará de acotar la delgada línea que, en ocasiones, separa a ambas tipologías para, posteriormente, establecer los efectos tributarios que, tanto para los promotores como para los aportantes, tienen las aportaciones colectivas sin remuneración.

Palabras clave: aportaciones colectivas; donaciones; recompensas; tributación.

Fecha de entrada: 01-02-2017 / Fecha de aceptación: 06-03-2017 / Fecha de revisión: 23-06-2017

TAX CONSEQUENCES OF COLLECTIVE CONTRIBUTIONS WITHOUT REMUNERATION: DONATION OR PURCHASE?

María del Mar Soto Moya

ABSTRACT

In order to determine the tax implications that the different typologies of crowdfunding entail for the parties involved, it is essential to establish the legal nature of the operations they carry out. One of the greatest difficulties lies in the incardination of contributions without financial remuneration in the contractual figures of the donation or the purchase and sale. In many cases, the delimitation of the operation as one or another business is not easy, and even, within a single action, the two modalities of crowdfunding without remuneration can appear: donations and rewards. Through the present work it is tried to delimit the thin line that, in occasions, separates to both typologies, for subsequently, to establish the tax effects that, for both promoters and contributors, have collective contributions without remuneration.

Keywords: collective contributions; donations; rewards; taxation.

Sumario

1. Introducción
2. Aportaciones colectivas a título lucrativo realizadas a través de plataformas electrónicas
 - 2.1. La naturaleza jurídica del *crowdfunding* sin contraprestación
 - 2.2. Efectos fiscales del *crowdfunding* donaciones para la persona que impulsa el proyecto
 - 2.3. Efectos tributarios para los aportantes en el *crowdfunding* donaciones
3. Aportaciones colectivas a cambio de una recompensa o contraprestación: ¿deben tratarse como una compraventa?
 - 3.1. Características del *crowdfunding* basado en recompensas
 - 3.2. Diferencias de tributación para los promotores de proyectos de *crowdfunding* con recompensa
 - 3.3. Efectos tributarios para los aportantes que reciben una contraprestación
4. A modo de conclusión

Bibliografía

1. INTRODUCCIÓN

Las dificultades de financiación que tanto empresas como personas físicas han atravesado en la última década han propiciado la utilización de fuentes de financiación alternativas al crédito bancario. Entre las mismas debe destacarse la financiación colectiva a través de plataformas electrónicas o *crowdfunding*; figura que ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años, tanto a nivel internacional como en nuestro país.

El funcionamiento del *crowdfunding* comporta la relación entre el promotor del proyecto que requiere financiación y los aportantes, que contribuyen a la misma. La puesta en contacto de los participantes se realiza a través de una plataforma electrónica que facilita que personas que *a priori* no tienen ningún tipo de conexión, puedan ser parte de un proyecto conjunto.

El fenómeno estudiado, por su atipicidad, no resulta de fácil encuadre en una sola figura jurídica. 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 aportante, teniendo, cada una de las clases, una naturaleza jurídica distinta.

El *crowdfunding* en su origen 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. Con base en esta diferenciación, pueden establecerse ya dos grandes clases de *crowdfunding*: aquel que supone una inversión con retorno económico o financiero y aquella aportación de la que no se espera retorno alguno o que el mismo no sea monetario.

Tomando en consideración estas distinciones, surgen, asimismo, dos subtipos de cada una de ellas, ya que si no hay ninguna clase de contraprestación o 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. 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 el relativo a los efectos tributarios. Debe tenerse en cuenta que la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial (en adelante, Ley 5/2015), que es la primera normativa aprobada en nuestro país en materia de *crowdfunding*, solo ha regulado las modalidades de préstamo y participación en el capital.

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. Por ello, la correcta determinación de la naturaleza jurídica de este tipo de actividades resulta imprescindible, 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.

La mayor problemática para precisar la naturaleza de las operaciones y, por ende, su tributación surge en el seno del *crowdfunding* sin remuneración (aquellos casos en los que o bien no hay recompensa, o la misma no es consecuencia de una inversión financiera), es decir, las modalidades de donación y recompensa. Son algunos los autores que entienden que la diferencia entre ambas modalidades es inexistente, ya que la intencionalidad de los aportantes es en todo caso coadyuvar a la exitosa finalización del proyecto, y no la obtención de la contraprestación. Nuestra opinión, sin embargo, es la contraria, ya que en muchas ocasiones la operación de *crowdfunding* constituye una verdadera preventa, por lo que su tributación no puede ser otra que la relativa a una compraventa, si bien habrán de tenerse en cuenta las especificidades de cada operación para determinar si se trata de una donación, de una compraventa o, incluso, de ambas.

2. APORTACIONES COLECTIVAS A TÍTULO LUCRATIVO REALIZADAS A TRAVÉS DE PLATAFORMAS ELECTRÓNICAS

2.1. LA NATURALEZA JURÍDICA DEL CROWDFUNDING SIN CONTRAPRESTACIÓN

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. Si el *crowdfunding* nace de la voluntad de los individuos de ayudar a otras personas, su razón de ser es idéntica a la de una donación. Como indica DÍEZ- PICAZO «a través de ellas se realiza el espíritu de la filantropía o el buen deseo de favorecer a los demás»¹.

¹ DÍEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, vol. IV, Civitas, 2010, pág. 193.

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 el relativo a los efectos tributarios. Debe tenerse en cuenta que la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial (en adelante, Ley 5/2015), que es la primera normativa aprobada en nuestro país en materia de *crowdfunding*, solo ha regulado las modalidades de préstamo y participación en el capital.

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. Por ello, la correcta determinación de la naturaleza jurídica de este tipo de actividades resulta imprescindible, 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.

La mayor problemática para precisar la naturaleza de las operaciones y, por ende, su tributación surge en el seno del *crowdfunding* sin remuneración (aquellos casos en los que o bien no hay recompensa, o la misma no es consecuencia de una inversión financiera), es decir, las modalidades de donación y recompensa. Son algunos los autores que entienden que la diferencia entre ambas modalidades es inexistente, ya que la intencionalidad de los aportantes es en todo caso coadyuvar a la exitosa finalización del proyecto, y no la obtención de la contraprestación. Nuestra opinión, sin embargo, es la contraria, ya que en muchas ocasiones la operación de *crowdfunding* constituye una verdadera preventa, por lo que su tributación no puede ser otra que la relativa a una compraventa, si bien habrán de tenerse en cuenta las especificidades de cada operación para determinar si se trata de una donación, de una compraventa o, incluso, de ambas.

2. APORTACIONES COLECTIVAS A TÍTULO LUCRATIVO REALIZADAS A TRAVÉS DE PLATAFORMAS ELECTRÓNICAS

2.1. LA NATURALEZA JURÍDICA DEL CROWDFUNDING SIN CONTRAPRESTACIÓN

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. Si el *crowdfunding* nace de la voluntad de los individuos de ayudar a otras personas, su razón de ser es idéntica a la de una donación. Como indica DÍEZ- PICAZO «a través de ellas se realiza el espíritu de la filantropía o el buen deseo de favorecer a los demás»¹.

¹ DÍEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, vol. IV, Civitas, 2010, pág. 193.

Esta modalidad hoy en día se sigue utilizando en numerosas plataformas, sobre todo en relación a proyectos de ONG y Entidades del Tercer Sector, ya que 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 promotores².

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, puesto que:

- 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 enriquecimiento³. 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. 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.
- 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»⁴.
- Es un acto de disposición, ya que al transferirle un derecho el donatario se enriquece, mientras que el donante se empobrece.

² 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.

³ Así lo indica la STS de 31 de mayo de 2006 (rec. núm. 4103/1999), 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».

⁴ 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.

- Se trata de un acto entre vivos, condición que ya establecía SAVIGNY, cuando indicaba la necesidad de que se verificara este punto, entendiéndose que en el caso de que alguna de las partes no estuviera viva, el negocio jurídico pasaría a ser el de una sucesión⁵.

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, teniendo a través de la misma fuente el donante constancia del mismo⁶. En cuanto a la forma de este tipo de donación, no se requiere en principio ninguna formalidad, si bien en caso de tratarse de un bien inmueble deberá cumplirse lo estipulado en el artículo 633 del Código Civil para las donaciones de bienes inmuebles. Y es que, pese a que en la mayoría de las ocasiones lo transmitido en la donación va a ser una cantidad dineraria, puede ocurrir que lo que se done sea un bien inmueble, por lo que la donación deberá regirse por lo establecido en las normas civiles.

En concreto, y sobre todo a raíz de la Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de enero de 2007 (rec. núm. 5281/1999 [NCJ045422]), 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 correspondiente⁷.

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.

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, 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 con la aplicación de determinados beneficios fiscales para el promotor del proyecto⁸.

⁵ 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.

⁶ 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.

⁷ Tal y como indica CASTAÑOS CASTRO «El Tribunal Supremo parece tenerlo más claro que nunca: quiere darle a la forma la importancia que tiene cuando estamos ante un contrato formal como es la donación. Incumplir el requisito formal contemplado en el reiterado artículo 633 del C.c. será motivo de nulidad radical del negocio, sin necesidad de que tenga que venir acompañado de otra u otras razones para cobrar la suficiente entidad», CASTAÑOS CASTRO, P.: «La forma en la donación de bienes inmuebles», *Investigaciones en Ciencias Jurídicas: Desafíos actuales del Derecho*, Eumednet, 2014.

⁸ 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.

2.2. EFECTOS FISCALES DEL CROWDFUNDING DONACIONES PARA LA PERSONA QUE IMPULSA EL PROYECTO

En virtud de la caracterización otorgada a esta tipología de *crowdfunding*, el régimen jurídico aplicable será el genérico establecido para las donaciones, 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 participativas en las que la financiación captada por los promotores se realice a través de donaciones, por lo que les será aplicable el régimen general establecido para las mismas, que se conforma principalmente por lo establecido en el Código Civil, el Código de Comercio 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)⁹.

En el mismo sentido se ha pronunciado la Dirección General de Tributos (en adelante, 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...»¹⁰.

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 trabajo es el análisis de los efectos fiscales asociados al *crowdfunding*, negocio jurídico que se realiza en todo caso *inter vivos*.

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 impuesto sobre sociedades si el promotor fuera una persona jurídica¹¹, ya que, como

⁹ 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.

¹⁰ Consulta Vinculante V2831/2013, de 26 de septiembre (NFC049099), 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.

¹¹ El artículo 5 de la 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. La ley excluye de esta forma a las sociedades de su ámbito de aplicación, quedando las personas jurídicas sometidas por transmisiones lucrativas al IS, tal y como se dispone en el artículo 3.2 de la citada ley.

es sabido, el promotor de una iniciativa de *crowdfunding* puede ser tanto una persona física como una persona jurídica, debiendo, en este último caso, diferenciarse las entidades sin ánimo de lucro, que cuentan con un régimen específico con relación al resto de sociedades¹².

Su tratamiento tributario va a ser diferente al dispuesto genéricamente para las sociedades, ya que 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 fines, colaboran en la consecución de los principios rectores de la política social y económica contenidos en la Constitución¹³.

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 Publicidad¹⁴.

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 específica¹⁵.

¹² 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*.

¹³ 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.º 11, 2015, pág. 64.

¹⁴ 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.

¹⁵ 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, y 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.º 4, 2011, págs. 107-140.

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%.

En el ámbito de la Hacienda local, la ley declara la exención del impuesto sobre bienes inmuebles 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 y en el impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana¹⁶.

2.3. EFECTOS TRIBUTARIOS PARA LOS APORTANTES EN EL CROWDFUNDING DONACIONES

Las transmisiones lucrativas *inter vivos* que consisten en una cantidad dineraria, no son susceptibles de generar rendimientos en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), aunque sí deben tenerse en cuenta los posibles beneficios en aquellos casos en los que la donación se realice a favor de entidades sin ánimo de lucro. Por el contrario, cuando lo que se dona es un elemento no dinerario, sí puede generar una ganancia patrimonial¹⁷.

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 de octubre de 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»¹⁸.

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 es 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 importante¹⁹.

¹⁶ Artículo 15 de la Ley 49/2002.

¹⁷ En cuanto a las posibles pérdidas, 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.

¹⁸ Consulta Vinculante de la DGT V2192/2007, de 16 de octubre (NFC027720).

¹⁹ La DGT, en su Consulta V1460/2006 de 11 de julio (NFC023236), 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 anteriormen-

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 elementales²⁰. 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 donación²¹.

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 patrimonial²².

En otro orden de cosas, resulta interesante la referencia a los beneficios que la realización de este tipo de aportaciones puede conllevar para los donatarios. 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. 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 o micromecenas, pudiendo aplicarse las deducciones establecidas en la citada norma²³. Así lo dispone el artículo 68.3 a) de la LIRPF, que establece, en su apartado b), que también será deducible el 10% 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. Esta regulación establece incentivos para los donantes. Los beneficios

te, 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».

- ²⁰ 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 principios de igualdad y progresividad que en ningún caso tendrá alcance confiscatorio», en «El control constitucional del principio de capacidad económica», en *El Tribunal Constitucional*, Instituto de Estudios Fiscales, vol. II, 1980, pág. 1.577.
- ²¹ 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.º 8, 2015, pág. 128.
- ²² 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.º 142, 2009, pág. 420.
- ²³ 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.

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.

En concreto, darán derecho a practicar las deducciones señaladas los donativos, donaciones y aportaciones irrevocables, puras y simples, realizadas a favor de las entidades beneficiarias del mecenazgo.

Además de la ley estatal, algunas comunidades autónomas han aprobado 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 del ISD (entre otros).

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.

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 porcentajes²⁴.

²⁴ Esta deducción también es aplicable a los no residentes sin establecimiento permanente, ya que el artículo 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».

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 impuesto sobre el patrimonio.

Así, para los primeros 150 euros de base, se determina un porcentaje de deducción que alcanza el 75 %, limitándose, sin embargo, a un 30 % 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 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 %.

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 % 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 % de la cantidad donada. Para el periodo impositivo correspondiente al año 2015, la LIS elevó dicho porcentaje, fijándose en un 50 % para bases de deducción de hasta 150 euros, y el aplicable al resto de la base de deducción, en un 27,5 %. 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 10 puntos superior a las primeras²⁵.

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 donaciones²⁶. 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

²⁵ 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.

²⁶ 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 «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.º 19, 2015, pág. 40.

de *crowdfunding*)²⁷. 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»²⁸. 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 con la no confiscatoriedad, que lejos de fomentarse el *crowdfunding* donaciones, el mismo, por el gravamen que conlleva para los donantes, resulta en la actualidad desincentivado.

Estas consecuencias son las que van a tener que soportar los sujetos implicados cuando la aportación realizada no conlleve contraprestación alguna, y son análogas a las derivadas de las donaciones con carácter general. Sin embargo, y como se analizará a continuación, el régimen tributario será radicalmente diferente tanto para el promotor del proyecto como para el aportante en los casos en los que el primero sí entregue algún bien o preste algún tipo de servicio al segundo en concepto de recompensa a cambio de esa aportación.

3. APORTACIONES COLECTIVAS A CAMBIO DE UNA RECOMPENSA O CONTRAPRESTACIÓN: ¿DEBEN TRATARSE COMO UNA COMPRAVENTA?

3.1. CARACTERÍSTICAS DEL CROWDFUNDING BASADO EN 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 donado sea equiparable a la recompensa recibida.

La contraprestación no tiene por qué 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

²⁷ MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal del *crowdfunding*», *Quincena Fiscal*, n.º 14, 2015, pág. 72.

²⁸ 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.º 3, 2015, pág. 27.

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 de un determinado bien o servicio, ya que realmente se está produciendo una preventa, una venta a futuro (*emptio rei speratae*)²⁹.

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 posventa, intencionalidad del vendedor...³⁰. 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 preventa 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 como esta no se corresponde con una transacción de carácter oneroso, sino más bien con una entrega de mera liberalidad (art. 1.274 CC). Dicha idea subyace a 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»³¹.

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

²⁹ 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*, tomo II, Aranzadi, 2013, pág. 1.103 y ss.

³⁰ 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.

³¹ GIMENO RIBES, M.: «Aproximación a la naturaleza jurídica del *crowdfunding*», *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 291, 2014, págs. 458-459.

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»³².

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, 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 con la aportación realizada, y entonces, en razón de la nimiedad de la recompensa, podría calificarse el negocio como una donación 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 Código Civil. 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»³³.

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 estableci-

³² CAMACHO CLAVDO, S.: «El *crowdfunding*: régimen jurídico de la financiación participativa en la Ley 5/2015 de Fomento de la financiación empresarial», *REVESCO*, n.º 17, 2016, pág. 94.

³³ Consulta Vinculante de la DGT V0668/2011, de 16 de marzo (NFC040934).

miento 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% 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 donación³⁴.

Tal y como indica MARÍN LÓPEZ, pese a que el Código Civil no contiene una definición de causa, el artículo 1.274 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 donante³⁵. Por ello, por el resto de la cantidad recibida, es decir, la que conserve la causa lucrativa, tributará por ISD³⁶.

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 recompensa³⁷.

3.2. DIFERENCIAS DE TRIBUTACIÓN PARA LOS PROMOTORES DE PROYECTOS DE CROWDFUNDING CON RECOMPENSA

De la existencia de contraprestación a cambio de la aportación al proyecto se derivan una serie de consecuencias tributarias que distan de las que se generan en el caso de las donaciones, en las que no hay, como se ha afirmado, recompensa.

Desde la perspectiva del promotor del proyecto de *crowdfunding*, la obtención de aportaciones produce efectos en el ámbito de la fiscalidad directa, como rendimiento de actividades económicas en el IRPF y como ingreso en el IS en el caso de que el promotor sea persona jurídica.

³⁴ SANZ GÓMEZ, R. J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias del *crowdfunding* o financiación colectiva», *Quincena Fiscal*, n.º 9, 2015, pág. 26.

³⁵ 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.

³⁶ Así lo confirma la DGT en su Consulta Vinculante V3672/2013, de 26 de diciembre (NFC049973), 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».

³⁷ Sobre este particular *vid.* Consultas de la DGT 1006/2003, de 16 de julio (NFC018063), y V1091/2006, de 12 de junio (NFC022803).

En el supuesto del *crowdfunding* recompensas realizado por empresarios o profesionales (prácticamente todos los promotores en este tipo de *crowdfunding* lo son) 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. Por lo tanto, la misma dentro del ámbito de aplicación del artículo 27 de la LIRPF, 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 LIRPF³⁸.

De la misma forma, el promotor quedará gravado por este IS en la modalidad de recompensas, ya que las aportaciones constituyen también un ingreso, es decir, una obtención de renta por parte del contribuyente. 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. En relación con la base imponible, la misma se calculará 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 imponibles 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 deducibles³⁹.

Si bien para el caso de las donaciones no resultan 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 hablar-

³⁸ Cuando la aportación en la modalidad de recompensas se recibe por un sujeto no residente, las rentas obtenidas deben tributar por el impuesto sobre la renta de no residentes.

³⁹ 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% para cada ejercicio.

se propiamente de liberalidades y por lo tanto sí 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.

Los promotores de proyectos de *crowdfunding* con contraprestación también quedan gravados por el impuesto sobre el valor añadido (IVA), ya que los mismos entregan un bien o prestan un servicio como contraprestación a la aportación recibida, por lo que se produce el hecho imponible del IVA⁴⁰. 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 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»⁴¹.

Es importante destacar 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 IVA⁴².

En este punto resulta interesante realizar una serie de apuntes en relación con las reglas de localización tanto de las entregas de bienes como de las prestaciones de servicios.

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.

⁴⁰ Como ha indicado el propio TJCE, en sus Sentencias de 5 de febrero de 1981 (asunto 154/80) y de 3 de marzo de 1994 (asunto C-16/93 [NFJ003302]), «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». 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.

⁴¹ Consulta Vinculante de la DGT V1758/2016, de 21 de abril (NFC060338).

⁴² 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.

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 territorio⁴³.

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 2011⁴⁴. 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 2.º 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 impuesto⁴⁵.

⁴³ 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 exigía un determinado porcentaje (en concreto que no excediera del 15 % 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.

⁴⁴ Consulta Vinculante de la DGT V3091/2011, de 30 de diciembre (NFC043393), 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.2.º de la Ley 37/1992».

⁴⁵ 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.

En relación con 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 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 electrónicas⁴⁶. 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. Con la nueva regulación, 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 establecido⁴⁷.

3.3. EFECTOS TRIBUTARIOS PARA LOS APORTANTES QUE RECIBEN UNA CONTRAPRESTACIÓN

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 una compraventa se trate de dos donaciones cruzadas.

⁴⁶ 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 con el 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.

⁴⁷ Así se ha dispuesto en el artículo 70.Uno.4.º 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.4.º 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 este se encuentre establecido o tenga su residencia o domicilio habitual en el territorio de aplicación del impuesto.

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 gravámenes⁴⁸.

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»⁴⁹.

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.

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 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

⁴⁸ En este particular se podrían traer a colación las Sentencias del TJCE de 3 de marzo de 1994, Tolsma (asunto C-16/93 [NFJ003302]), y de 27 de abril de 1999, Kuwait Petroleum (asunto C-48/97 [NFJ007770]). La primera de ellas establece en su apartado 14 lo siguiente: «De lo anterior se deduce que una prestación de servicios solo se realiza a "a título oneroso" en el sentido del número 1 del artículo 2 de la Sexta Directiva y, por tanto, solo 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 solo 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».

⁴⁹ Consulta Vinculante V1811/2016, de 25 de abril (NFC059226).

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 donación⁵⁰. 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. 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)⁵¹.

Además, el aportante puede verse gravado en alguna ocasión por el IVA, cuando se trate de empresarios o profesionales y no se encuentren establecidos en el territorio de aplicación del impuesto. Y ello porque el artículo 84.Uno.2.º de la LIVA dispone que si las 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 último⁵².

⁵⁰ LISI, P. y VIOLANTE, E: «*Crowdfunding: Implicazioni IVA dei modelli con ritorno nono finanziario*», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, n.º 27, 2016, pág. 2.646.

⁵¹ 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.

⁵² 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.2.º 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 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.

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 auto-repercutirse el impuesto, mediante el cumplimiento de las obligaciones formales que se prevén en los artículos 62 a 64 del RIVA⁵³. 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.

4. A MODO DE CONCLUSIÓN

Pese a que la doctrina académica no es unánime respecto de la determinación de la naturaleza jurídica del *crowdfunding* sin remuneración dineraria, en nuestra opinión, y a efectos tributarios, deben deslindarse dos tipos de *crowdfunding* que responden a dos institutos jurídicos diferentes: donación y compraventa. Así lo ha constatado la doctrina administrativa, tal y como se ha analizado a través del presente estudio, estableciendo que, en el caso de falta de equivalencia entre las prestaciones de los financiadores y las de los consultantes, la operación debe tratarse como una donación.

Ahora bien, puede ocurrir que una misma financiación deba tributar como una preventa, pero también deba tributar como una donación en la parte que exceda del valor de la contraprestación otorgada por el promotor. Sin embargo, esto no implica que existan dos tipos de *crowdfunding* diferenciados.

Como consecuencia, la fiscalidad de estas operaciones resulta ser también distinta, debiendo tenerse en cuenta, respecto de la modalidad de donaciones, el ISD para los promotores que sean personas físicas y el IS en el caso de las jurídicas. Los aportantes, por su parte, pueden verse beneficiados en los casos de financiación a entidades que no tengan fines lucrativos, e incluso, a raíz de las últimas modificaciones normativas autonómicas en relación con el mecenazgo, por sus aportaciones en el ámbito de la cultura o la innovación.

El fomento regional de este tipo de actividades nos parece positivo, pero 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

⁵³ 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.

a nivel nacional⁵⁴. 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.

Lo mismo ocurre en la modalidad de recompensas, cuyos promotores deben hacer frente al IRPF o IS, y también al IVA, ya que, pese a que no se hayan dedicado con anterioridad a la actividad que pretenden financiar, tienen la consideración de empresarios o profesionales que entregan un bien o prestan un servicio. La cuestión principal tanto en el caso de los promotores como en el de los aportantes es la relativa a la deducción de determinados gastos.

Para los promotores, si los mismos pueden considerar la recompensa entregada a los aportantes como gasto deducible. La respuesta debe ser afirmativa, pues la recompensa es un gasto de relaciones públicas o, en todo caso, está relacionada con los ingresos de la sociedad, por lo que no puede hablarse propiamente de liberalidades y por lo tanto sí constituyen gastos deducibles.

Desde la perspectiva del aportante, también debe confirmarse la deducibilidad de la cantidad aportada, siempre que la aportación pueda considerarse como servicio de publicidad o patrocinio y el beneficiario sea el aportante. Esto puede ocurrir cuando el aportante sea empresario o profesional y la aportación sea necesaria para la obtención de ingresos y no constituya una simple liberalidad de la empresa hacia sus clientes.

Bibliografía

ÁLAMO, R. y LAGOS, M. G. [2012]: «Adaptación del IVA a las transacciones comerciales electrónicas», *SPCS Documento de Trabajo 2012/7*.

ARIAS ABELLÁN, M. D. [2015]: «El apoyo fiscal a las entidades sin ánimo de lucro y a las de economía social en la inclusión social», *Nueva Fiscalidad*, n.º 3.

BLÁZQUEZ LIDOY, A. [2011]: «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.º 4.

CAMACHO CLAVIJO, S. [2016]: «El *crowdfunding*: régimen jurídico de la financiación participativa en la Ley 5/2015 de Fomento de la financiación empresarial», *REVESCO*, n.º 17.

CASTAÑOS CASTRO, P. [2014]: «La forma en la donación de bienes inmuebles», *Investigaciones en Ciencias Jurídicas: Desafíos actuales del Derecho*, Eumednet.

CRUZ AMORÓS, M. [2006]: «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.

⁵⁴ *Ad exemplum*, la Ley 9/2014, aprobada por la Comunidad Autónoma de Valencia.

- DEL BLANCO GARCÍA, A. J. y SANZ ARCEAGA, E. [2015]: «El principio constitucional de no confiscatoriedad: la virtualidad práctica de un límite a la imposición difícil (pero no imposible) de aprehender», *Quincena Fiscal*, n.º 8.
- DÍEZ-PICAZO, L. [2010]: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, vol. IV, Civitas.
- DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A. [2012]: *Sistema de Derecho Civil. Vol. II (Tomo 2): Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual*, Tecnos.
- ECHEVERRÍA SUMMERS, F. [2013]: «El contrato de compraventa de vivienda sobre plano», en CARRASCO PERERA, Á.: *Tratado de la Compraventa*, tomo II, Aranzadi.
- ESCRIBANO, F. [2009]: «La prohibición de alcance confiscatorio del sistema tributario en la Constitución española», *Revista Española de Derecho Financiero*, n.º 142.
- GIMENO RIBES, M. [2014]: «Aproximación a la naturaleza jurídica del *crowdfunding*», *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 291.
- HERRERO MALLOL, C. [2003]: *Comentarios a la Ley 49/2002, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo*, Thomson Aranzadi.
- LISI, P. y VIOLANTE, E. [2016]: «*Crowdfunding*: Implicazioni IVA dei modelli con ritorno nono finanziario», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, n.º 27.
- MANZANO SILVA, E. [2016]: «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.
- MARÍN LÓPEZ, M. J. [2013]: «Requisitos esenciales del contrato. Elementos accidentales del contrato», en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (dir.), *Tratado de Contratos*, tomo I, Tirant lo Blanch.
- MARTÍN DELGADO, J. M.: [1980]: «El control constitucional del principio de capacidad económica», *El Tribunal Constitucional*, Instituto de Estudios Fiscales, vol. II.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, J. M. [2015]: «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.º 19.
- MARTÍNEZ MUÑOZ, Y. [2015]: «El tratamiento fiscal del *crowdfunding*», *Quincena Fiscal*, n.º 14.
- PEDREIRA MENÉNDEZ, J. [2015]: «Propuestas para la reforma del sector no lucrativo: especial consideración del régimen aplicable a las fundaciones y el mecenazgo», *Quincena Fiscal*, n.º 11.
- SANZ GÓMEZ, R. J. y LUCAS DURÁN, M. [2015]: «Implicaciones tributarias del *crowdfunding* o financiación colectiva», *Quincena Fiscal*, n.º 9.
- UCELAY SANZ, I. [1996]: «Sujetos pasivos exentos y entidades parcialmente exentas. Guía del Impuesto sobre Sociedades», *CISS*.

Esta modalidad hoy en día se sigue utilizando en numerosas plataformas, sobre todo en relación a proyectos de ONG y Entidades del Tercer Sector, ya que 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 promotores².

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, puesto que:

- 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 enriquecimiento³. 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. 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.
- 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»⁴.
- Es un acto de disposición, ya que al transferirle un derecho el donatario se enriquece, mientras que el donante se empobrece.

² 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.

³ Así lo indica la STS de 31 de mayo de 2006 (rec. núm. 4103/1999), 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».

⁴ 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.

- Se trata de un acto entre vivos, condición que ya establecía SAVIGNY, cuando indicaba la necesidad de que se verificara este punto, entendiéndose que en el caso de que alguna de las partes no estuviera viva, el negocio jurídico pasaría a ser el de una sucesión⁵.

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, teniendo a través de la misma fuente el donante constancia del mismo⁶. En cuanto a la forma de este tipo de donación, no se requiere en principio ninguna formalidad, si bien en caso de tratarse de un bien inmueble deberá cumplirse lo estipulado en el artículo 633 del Código Civil para las donaciones de bienes inmuebles. Y es que, pese a que en la mayoría de las ocasiones lo transmitido en la donación va a ser una cantidad dineraria, puede ocurrir que lo que se done sea un bien inmueble, por lo que la donación deberá regirse por lo establecido en las normas civiles.

En concreto, y sobre todo a raíz de la Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de enero de 2007 (rec. núm. 5281/1999 [NCJ045422]), 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 correspondiente⁷.

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 nímio que fuere, en caso de haberse comprometido a ello.

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, 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 con la aplicación de determinados beneficios fiscales para el promotor del proyecto⁸.

⁵ 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.

⁶ 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.

⁷ Tal y como indica CASTAÑOS CASTRO «El Tribunal Supremo parece tenerlo más claro que nunca: quiere darle a la forma la importancia que tiene cuando estamos ante un contrato formal como es la donación. Incumplir el requisito formal contemplado en el reiterado artículo 633 del C.c. será motivo de nulidad radical del negocio, sin necesidad de que tenga que venir acompañado de otra u otras razones para cobrar la suficiente entidad», CASTAÑOS CASTRO, P.: «La forma en la donación de bienes inmuebles», *Investigaciones en Ciencias Jurídicas: Desafíos actuales del Derecho*, Eumednet, 2014.

⁸ 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.

2.2. EFECTOS FISCALES DEL CROWDFUNDING DONACIONES PARA LA PERSONA QUE IMPULSA EL PROYECTO

En virtud de la caracterización otorgada a esta tipología de *crowdfunding*, el régimen jurídico aplicable será el genérico establecido para las donaciones, 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 participativas en las que la financiación captada por los promotores se realice a través de donaciones, por lo que les será aplicable el régimen general establecido para las mismas, que se conforma principalmente por lo establecido en el Código Civil, el Código de Comercio 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)⁹.

En el mismo sentido se ha pronunciado la Dirección General de Tributos (en adelante, 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...»¹⁰.

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 trabajo es el análisis de los efectos fiscales asociados al *crowdfunding*, negocio jurídico que se realiza en todo caso *inter vivos*.

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 impuesto sobre sociedades si el promotor fuera una persona jurídica¹¹, ya que, como

⁹ 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.

¹⁰ Consulta Vinculante V2831/2013, de 26 de septiembre (NFC049099), 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.

¹¹ El artículo 5 de la 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. La ley excluye de esta forma a las sociedades de su ámbito de aplicación, quedando las personas jurídicas sometidas por transmisiones lucrativas al IS, tal y como se dispone en el artículo 3.2 de la citada ley.

es sabido, el promotor de una iniciativa de *crowdfunding* puede ser tanto una persona física como una persona jurídica, debiendo, en este último caso, diferenciarse las entidades sin ánimo de lucro, que cuentan con un régimen específico con relación al resto de sociedades¹².

Su tratamiento tributario va a ser diferente al dispuesto genéricamente para las sociedades, ya que 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 fines, colaboran en la consecución de los principios rectores de la política social y económica contenidos en la Constitución¹³.

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 Publicidad¹⁴.

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 específica¹⁵.

¹² 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*.

¹³ 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.º 11, 2015, pág. 64.

¹⁴ 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.

¹⁵ 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, y 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.º 4, 2011, págs. 107-140.

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%.

En el ámbito de la Hacienda local, la ley declara la exención del impuesto sobre bienes inmuebles 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 y en el impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana¹⁶.

2.3. EFECTOS TRIBUTARIOS PARA LOS APORTANTES EN EL CROWDFUNDING DONACIONES

Las transmisiones lucrativas *inter vivos* que consisten en una cantidad dineraria, no son susceptibles de generar rendimientos en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), aunque sí deben tenerse en cuenta los posibles beneficios en aquellos casos en los que la donación se realice a favor de entidades sin ánimo de lucro. Por el contrario, cuando lo que se dona es un elemento no dinerario, sí puede generar una ganancia patrimonial¹⁷.

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 de octubre de 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»¹⁸.

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 es 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 importante¹⁹.

¹⁶ Artículo 15 de la Ley 49/2002.

¹⁷ En cuanto a las posibles pérdidas, 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.

¹⁸ Consulta Vinculante de la DGT V2192/2007, de 16 de octubre (NFC027720).

¹⁹ La DGT, en su Consulta V1460/2006 de 11 de julio (NFC023236), 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 anteriormen-

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 elementales²⁰. 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 donación²¹.

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 patrimonial²².

En otro orden de cosas, resulta interesante la referencia a los beneficios que la realización de este tipo de aportaciones puede conllevar para los donatarios. 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. 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 o micromecenas, pudiendo aplicarse las deducciones establecidas en la citada norma²³. Así lo dispone el artículo 68.3 a) de la LIRPF, que establece, en su apartado b), que también será deducible el 10% 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. Esta regulación establece incentivos para los donantes. Los beneficios

te, 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».

- ²⁰ 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 principios de igualdad y progresividad que en ningún caso tendrá alcance confiscatorio», en «El control constitucional del principio de capacidad económica», en *El Tribunal Constitucional*, Instituto de Estudios Fiscales, vol. II, 1980, pág. 1.577.
- ²¹ 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.º 8, 2015, pág. 128.
- ²² 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.º 142, 2009, pág. 420.
- ²³ 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.

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.

En concreto, darán derecho a practicar las deducciones señaladas los donativos, donaciones y aportaciones irrevocables, puras y simples, realizadas a favor de las entidades beneficiarias del mecenazgo.

Además de la ley estatal, algunas comunidades autónomas han aprobado 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 del ISD (entre otros).

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.

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 porcentajes²⁴.

²⁴ Esta deducción también es aplicable a los no residentes sin establecimiento permanente, ya que el artículo 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 imposables 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».

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 impuesto sobre el patrimonio.

Así, para los primeros 150 euros de base, se determina un porcentaje de deducción que alcanza el 75 %, limitándose, sin embargo, a un 30 % 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 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 %.

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 % 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 % de la cantidad donada. Para el periodo impositivo correspondiente al año 2015, la LIS elevó dicho porcentaje, fijándose en un 50 % para bases de deducción de hasta 150 euros, y el aplicable al resto de la base de deducción, en un 27,5 %. 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 10 puntos superior a las primeras²⁵.

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 donaciones²⁶. 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

²⁵ 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.

²⁶ 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 «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.º 19, 2015, pág. 40.

de *crowdfunding*)²⁷. 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»²⁸. 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 con la no confiscatoriedad, que lejos de fomentarse el *crowdfunding* donaciones, el mismo, por el gravamen que conlleva para los donantes, resulta en la actualidad desincentivado.

Estas consecuencias son las que van a tener que soportar los sujetos implicados cuando la aportación realizada no conlleve contraprestación alguna, y son análogas a las derivadas de las donaciones con carácter general. Sin embargo, y como se analizará a continuación, el régimen tributario será radicalmente diferente tanto para el promotor del proyecto como para el aportante en los casos en los que el primero sí entregue algún bien o preste algún tipo de servicio al segundo en concepto de recompensa a cambio de esa aportación.

3. APORTACIONES COLECTIVAS A CAMBIO DE UNA RECOMPENSA O CONTRAPRESTACIÓN: ¿DEBEN TRATARSE COMO UNA COMPRAVENTA?

3.1. CARACTERÍSTICAS DEL CROWDFUNDING BASADO EN 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 donado sea equiparable a la recompensa recibida.

La contraprestación no tiene por qué 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

²⁷ MARTÍNEZ MUÑOZ, Y.: «El tratamiento fiscal del *crowdfunding*», *Quincena Fiscal*, n.º 14, 2015, pág. 72.

²⁸ 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.º 3, 2015, pág. 27.

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 de un determinado bien o servicio, ya que realmente se está produciendo una preventa, una venta a futuro (*emptio rei speratae*)²⁹.

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 posventa, intencionalidad del vendedor...³⁰. 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 preventa 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 como esta no se corresponde con una transacción de carácter oneroso, sino más bien con una entrega de mera liberalidad (art. 1.274 CC). Dicha idea subyace a 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»³¹.

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

²⁹ 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*, tomo II, Aranzadi, 2013, pág. 1.103 y ss.

³⁰ 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.

³¹ GIMENO RIBES, M.: «Aproximación a la naturaleza jurídica del *crowdfunding*», *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 291, 2014, págs. 458-459.

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»³².

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, 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 con la aportación realizada, y entonces, en razón de la nimiedad de la recompensa, podría calificarse el negocio como una donación 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 Código Civil. 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»³³.

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 estableci-

³² CAMACHO CLAVDO, S.: «El *crowdfunding*: régimen jurídico de la financiación participativa en la Ley 5/2015 de Fomento de la financiación empresarial», *REVESCO*, n.º 17, 2016, pág. 94.

³³ Consulta Vinculante de la DGT V0668/2011, de 16 de marzo (NFC040934).

miento 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% 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 donación³⁴.

Tal y como indica MARÍN LÓPEZ, pese a que el Código Civil no contiene una definición de causa, el artículo 1.274 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 donante³⁵. Por ello, por el resto de la cantidad recibida, es decir, la que conserve la causa lucrativa, tributará por ISD³⁶.

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 recompensa³⁷.

3.2. DIFERENCIAS DE TRIBUTACIÓN PARA LOS PROMOTORES DE PROYECTOS DE CROWDFUNDING CON RECOMPENSA

De la existencia de contraprestación a cambio de la aportación al proyecto se derivan una serie de consecuencias tributarias que distan de las que se generan en el caso de las donaciones, en las que no hay, como se ha afirmado, recompensa.

Desde la perspectiva del promotor del proyecto de *crowdfunding*, la obtención de aportaciones produce efectos en el ámbito de la fiscalidad directa, como rendimiento de actividades económicas en el IRPF y como ingreso en el IS en el caso de que el promotor sea persona jurídica.

³⁴ SANZ GÓMEZ, R. J. y LUCAS DURÁN, M.: «Implicaciones tributarias del *crowdfunding* o financiación colectiva», *Quincena Fiscal*, n.º 9, 2015, pág. 26.

³⁵ 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.

³⁶ Así lo confirma la DGT en su Consulta Vinculante V3672/2013, de 26 de diciembre (NFC049973), 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».

³⁷ Sobre este particular *vid.* Consultas de la DGT 1006/2003, de 16 de julio (NFC018063), y V1091/2006, de 12 de junio (NFC022803).

En el supuesto del *crowdfunding* recompensas realizado por empresarios o profesionales (prácticamente todos los promotores en este tipo de *crowdfunding* lo son) 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. Por lo tanto, la misma dentro del ámbito de aplicación del artículo 27 de la LIRPF, 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 LIRPF³⁸.

De la misma forma, el promotor quedará gravado por este IS en la modalidad de recompensas, ya que las aportaciones constituyen también un ingreso, es decir, una obtención de renta por parte del contribuyente. 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. En relación con la base imponible, la misma se calculará 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 imponibles 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 deducibles³⁹.

Si bien para el caso de las donaciones no resultan 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 hablar-

³⁸ Cuando la aportación en la modalidad de recompensas se recibe por un sujeto no residente, las rentas obtenidas deben tributar por el impuesto sobre la renta de no residentes.

³⁹ 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% para cada ejercicio.

se propiamente de liberalidades y por lo tanto sí 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.

Los promotores de proyectos de *crowdfunding* con contraprestación también quedan gravados por el impuesto sobre el valor añadido (IVA), ya que los mismos entregan un bien o prestan un servicio como contraprestación a la aportación recibida, por lo que se produce el hecho imponible del IVA⁴⁰. 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 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»⁴¹.

Es importante destacar 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 IVA⁴².

En este punto resulta interesante realizar una serie de apuntes en relación con las reglas de localización tanto de las entregas de bienes como de las prestaciones de servicios.

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.

⁴⁰ Como ha indicado el propio TJCE, en sus Sentencias de 5 de febrero de 1981 (asunto 154/80) y de 3 de marzo de 1994 (asunto C-16/93 [NFJ003302]), «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». 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.

⁴¹ Consulta Vinculante de la DGT V1758/2016, de 21 de abril (NFC060338).

⁴² 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.

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 territorio⁴³.

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 2011⁴⁴. 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 2.º 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 impuesto⁴⁵.

⁴³ 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 exigía un determinado porcentaje (en concreto que no excediera del 15 % 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.

⁴⁴ Consulta Vinculante de la DGT V3091/2011, de 30 de diciembre (NFC043393), 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.2.º de la Ley 37/1992».

⁴⁵ 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.

En relación con 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 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 electrónicas⁴⁶. 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. Con la nueva regulación, 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 establecido⁴⁷.

3.3. EFECTOS TRIBUTARIOS PARA LOS APORTANTES QUE RECIBEN UNA CONTRAPRESTACIÓN

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 una compraventa se trate de dos donaciones cruzadas.

⁴⁶ 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 con el 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.

⁴⁷ Así se ha dispuesto en el artículo 70.Uno.4.º 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.4.º 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 este se encuentre establecido o tenga su residencia o domicilio habitual en el territorio de aplicación del impuesto.

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 gravámenes⁴⁸.

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»⁴⁹.

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.

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 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

⁴⁸ En este particular se podrían traer a colación las Sentencias del TJCE de 3 de marzo de 1994, Tolsma (asunto C-16/93 [NFJ003302]), y de 27 de abril de 1999, Kuwait Petroleum (asunto C-48/97 [NFJ007770]). La primera de ellas establece en su apartado 14 lo siguiente: «De lo anterior se deduce que una prestación de servicios solo se realiza a "a título oneroso" en el sentido del número 1 del artículo 2 de la Sexta Directiva y, por tanto, solo 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 solo 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».

⁴⁹ Consulta Vinculante V1811/2016, de 25 de abril (NFC059226).

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 donación⁵⁰. 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. 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)⁵¹.

Además, el aportante puede verse gravado en alguna ocasión por el IVA, cuando se trate de empresarios o profesionales y no se encuentren establecidos en el territorio de aplicación del impuesto. Y ello porque el artículo 84.Uno.2.º de la LIVA dispone que si las 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 último⁵².

⁵⁰ LISI, P. y VIOLANTE, E: «*Crowdfunding*: Implicazioni IVA dei modelli con ritorno nono finanziario», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, n.º 27, 2016, pág. 2.646.

⁵¹ 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.

⁵² 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.2.º 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 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.

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 auto-repercutirse el impuesto, mediante el cumplimiento de las obligaciones formales que se prevén en los artículos 62 a 64 del RIVA⁵³. 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.

4. A MODO DE CONCLUSIÓN

Pese a que la doctrina académica no es unánime respecto de la determinación de la naturaleza jurídica del *crowdfunding* sin remuneración dineraria, en nuestra opinión, y a efectos tributarios, deben deslindarse dos tipos de *crowdfunding* que responden a dos institutos jurídicos diferentes: donación y compraventa. Así lo ha constatado la doctrina administrativa, tal y como se ha analizado a través del presente estudio, estableciendo que, en el caso de falta de equivalencia entre las prestaciones de los financiadores y las de los consultantes, la operación debe tratarse como una donación.

Ahora bien, puede ocurrir que una misma financiación deba tributar como una preventa, pero también deba tributar como una donación en la parte que exceda del valor de la contraprestación otorgada por el promotor. Sin embargo, esto no implica que existan dos tipos de *crowdfunding* diferenciados.

Como consecuencia, la fiscalidad de estas operaciones resulta ser también distinta, debiendo tenerse en cuenta, respecto de la modalidad de donaciones, el ISD para los promotores que sean personas físicas y el IS en el caso de las jurídicas. Los aportantes, por su parte, pueden verse beneficiados en los casos de financiación a entidades que no tengan fines lucrativos, e incluso, a raíz de las últimas modificaciones normativas autonómicas en relación con el mecenazgo, por sus aportaciones en el ámbito de la cultura o la innovación.

El fomento regional de este tipo de actividades nos parece positivo, pero 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

⁵³ 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.

a nivel nacional⁵⁴. 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.

Lo mismo ocurre en la modalidad de recompensas, cuyos promotores deben hacer frente al IRPF o IS, y también al IVA, ya que, pese a que no se hayan dedicado con anterioridad a la actividad que pretenden financiar, tienen la consideración de empresarios o profesionales que entregan un bien o prestan un servicio. La cuestión principal tanto en el caso de los promotores como en el de los aportantes es la relativa a la deducción de determinados gastos.

Para los promotores, si los mismos pueden considerar la recompensa entregada a los aportantes como gasto deducible. La respuesta debe ser afirmativa, pues la recompensa es un gasto de relaciones públicas o, en todo caso, está relacionada con los ingresos de la sociedad, por lo que no puede hablarse propiamente de liberalidades y por lo tanto sí constituyen gastos deducibles.

Desde la perspectiva del aportante, también debe confirmarse la deducibilidad de la cantidad aportada, siempre que la aportación pueda considerarse como servicio de publicidad o patrocinio y el beneficiario sea el aportante. Esto puede ocurrir cuando el aportante sea empresario o profesional y la aportación sea necesaria para la obtención de ingresos y no constituya una simple liberalidad de la empresa hacia sus clientes.

Bibliografía

ÁLAMO, R. y LAGOS, M. G. [2012]: «Adaptación del IVA a las transacciones comerciales electrónicas», *SPCS Documento de Trabajo 2012/7*.

ARIAS ABELLÁN, M. D. [2015]: «El apoyo fiscal a las entidades sin ánimo de lucro y a las de economía social en la inclusión social», *Nueva Fiscalidad*, n.º 3.

BLÁZQUEZ LIDOY, A. [2011]: «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.º 4.

CAMACHO CLAVIJO, S. [2016]: «El *crowdfunding*: régimen jurídico de la financiación participativa en la Ley 5/2015 de Fomento de la financiación empresarial», *REVESCO*, n.º 17.

CASTAÑOS CASTRO, P. [2014]: «La forma en la donación de bienes inmuebles», *Investigaciones en Ciencias Jurídicas: Desafíos actuales del Derecho*, Eumednet.

CRUZ AMORÓS, M. [2006]: «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.

⁵⁴ *Ad exemplum*, la Ley 9/2014, aprobada por la Comunidad Autónoma de Valencia.

DEL BLANCO GARCÍA, A. J. y SANZ ARCEAGA, E. [2015]: «El principio constitucional de no confiscatoriedad: la virtualidad práctica de un límite a la imposición difícil (pero no imposible) de aprehender», *Quincena Fiscal*, n.º 8.

DÍEZ-PICAZO, L. [2010]: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, vol. IV, Civitas.

DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A. [2012]: *Sistema de Derecho Civil. Vol. II (Tomo 2): Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual*, Tecnos.

ECHEVERRÍA SUMMERS, F. [2013]: «El contrato de compraventa de vivienda sobre plano», en CARRASCO PERERA, Á.: *Tratado de la Compraventa*, tomo II, Aranzadi.

ESCRIBANO, F. [2009]: «La prohibición de alcance confiscatorio del sistema tributario en la Constitución española», *Revista Española de Derecho Financiero*, n.º 142.

GIMENO RIBES, M. [2014]: «Aproximación a la naturaleza jurídica del *crowdfunding*», *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 291.

HERRERO MALLOL, C. [2003]: *Comentarios a la Ley 49/2002, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo*, Thomson Aranzadi.

LISI, P. y VIOLANTE, E. [2016]: «*Crowdfunding*: Implicazioni IVA dei modelli con ritorno nono finanziario», *Il Fisco. Rassegna Tributaria*, n.º 27.

MANZANO SILVA, E. [2016]: «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.

MARÍN LÓPEZ, M. J. [2013]: «Requisitos esenciales del contrato. Elementos accidentales del contrato», en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (dir.), *Tratado de Contratos*, tomo I, Tirant lo Blanch.

MARTÍN DELGADO, J. M.: [1980]: «El control constitucional del principio de capacidad económica», *El Tribunal Constitucional*, Instituto de Estudios Fiscales, vol. II.

MARTÍN RODRÍGUEZ, J. M. [2015]: «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.º 19.

MARTÍNEZ MUÑOZ, Y. [2015]: «El tratamiento fiscal del *crowdfunding*», *Quincena Fiscal*, n.º 14.

PEDREIRA MENÉNDEZ, J. [2015]: «Propuestas para la reforma del sector no lucrativo: especial consideración del régimen aplicable a las fundaciones y el mecenazgo», *Quincena Fiscal*, n.º 11.

SANZ GÓMEZ, R. J. y LUCAS DURÁN, M. [2015]: «Implicaciones tributarias del *crowdfunding* o financiación colectiva», *Quincena Fiscal*, n.º 9.

UCELAY SANZ, I. [1996]: «Sujetos pasivos exentos y entidades parcialmente exentas. Guía del Impuesto sobre Sociedades», *CISS*.