

*Dra. Helena Benito Mundet** y

*Dr. David Maldonado Gutiérrez***

LA FINANCIACIÓN COLECTIVA Y SU PAPEL EN EL MUNDO DE LA EMPRESA

THE CROWDFUNDING AND ITS ROLE IN THE BUSINESS WORLD

RESUMEN

La financiación colectiva es un fenómeno de reciente incorporación en nuestro país, pero poco a poco está ganando terreno y es un recurso cada vez más utilizado no sólo para financiar actividades culturales, como conciertos o películas de cine, sino también para desarrollar procesos tecnológicos e, incluso, iniciativas empresariales.

Desde el mes de abril de 2015, el gobierno ha regulado por ley algunas plataformas de financiación participativa. En las páginas siguientes vamos a ver cómo esta regulación ha limitado su actividad, qué garantías exige y, en definitiva, cómo ha afectado su funcionamiento.

Por último, dado que en el contexto económico actual la financiación colectiva se muestra como una buena alternativa para las empresas, vamos a ver qué trato debemos dar a sus distintas variantes (crowdfunding, crowdlending y crowdinvesting) tanto desde el punto de vista fiscal, que variará en función de que el beneficiario realice o no una actividad mercantil.

Palabras clave: Economía Financiera, financiación colectiva, Crowdfunding, Crowdlending, Crowdinvesting.
Códigos JEL: G18, G32

ABSTRACT

Collective funding is a recent phenomenon in our country, but it is slowly gaining ground and is a resource which is increasingly used not only to finance cultural activities such as concerts and films, but also to develop technological processes and even entrepreneurship.

* Profesora Titular de Universidad. Universitat de Girona. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. helena.benito@udg.es

** Profesor Asociado. Universitat de Girona. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. david.maldonado@udg.edu

Since April 2015, the government has regulated some participatory financing platforms by law. In the following pages we will see how this regulation has limited their activity, what guarantees are required and, ultimately, how it has affected their functioning.

Finally, given that in the current economic context collective financing is shown as a good alternative for companies, it is worth looking at how we should treat its different variants (crowdfunding, crowdlending and crowdinvesting) from a tax point of view, which will vary depending on whether the beneficiary is engaged in commercial activity or not.

Key words: Financial Economics, Crowdfunding, Crowdlending, Crowdinvesting.

Classification JEL: G18, G32

Recibido: 17 de septiembre de 2015

Aceptado: 30 de septiembre de 2015

INTRODUCCIÓN

La financiación colectiva ha entrado en nuestro país recientemente y está provocando una revolución no sólo en proyectos de cooperación o de carácter cultural, sino también en proyectos empresariales de diversa índole.¹ Hace apenas unos años el concepto crowdfunding apenas se conocía, pero se ha convertido en poco tiempo en una clara opción para obtener recursos, en especial en los tiempos actuales de crisis económica en los que es realmente difícil encontrar apoyo financiero para desarrollar determinados proyectos.

El concepto crowdfunding, cuya traducción literal equivaldría a financiación en masa pero que podemos equiparar a micromecenaje o a micropatronaje², es la obtención de recursos a través de pequeños inversores, públicos o privados, lo que permite reunir el capital necesario para un determinado proyecto reduciendo al máximo el riesgo, por ser pequeñas las cantidades que invierten los diferentes interesados. Esta conexión se suele establecer por internet, a través de plataformas en las que los promotores presentan sus proyectos, y en las

que los inversores pueden apostar por uno u otro en función no sólo de los resultados esperados sino también de sus intereses particulares.

Este tipo de financiación ha crecido de manera exponencial desde que en 1997 el grupo de rock Marillion promovió uno de los primeros proyectos de financiación colectiva para una de sus giras. Y el sistema se desarrolló rápidamente, no sólo para financiar proyectos culturales sino también de otra índole; entre ellos la conocida Wikipedia, Mozilla o Creative Commons. El secreto de su éxito radicaba en que se trataba de un sistema rápido, sencillo, on-line y que apelaba a lo mejor de cada uno para construir conjuntamente un bien común (FLC, 2012, 4). El rápido desarrollo de internet y de las nuevas tecnologías, y la popularidad de las redes sociales y de otras comunidades en internet, también se han constituido como elementos esenciales para su rápido desarrollo.

No existe de momento una base de datos que agrupe información de las diversas plataformas de participación colectiva existentes en el mundo. En la tabla 1

¹ Este mismo sucede en muchos países del mundo. Ver, por ejemplo, Niko y Verliyantina (2012) para el caso de Indonesia y Rouzi (2014) para el de Italia.

² Estas palabras no se encuentran en el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, mientras que en la Encyclopaedia Britannica encontramos la palabra microcrédito, también llamado microbanking o microfinanzas, y que define como medio de financiación en forma de pequeños préstamos que se otorgan sin fianza a prestatarios no tradicionales.

mostramos algunos de los datos más importantes, pero que deben analizarse con cierta cautela porque se han obtenido de las propias páginas web (junio 2015). Las cantidades recaudadas por las plataformas son muy variables, en función del ámbito geográfico en el que se mueven y de la “edad” de la plataforma. Lo que parece claro es que el porcentaje de éxito se sitúa alrededor del 70%, un poco más elevado para la plataforma Projeggt.

RECAPTACIÓN Y PORCENTAJE DE ÉXITO DE ALGUNAS PLATAFORMAS		
Plataforma	Recaptación	Porcentaje de éxito
PROJEGGT	222.539	79,61%
ULELE	33.870,828	67%
CROWDUBE	121.559,326	–
THE CROWDANGEL	2.180,00	–
VERKAMI	15.560,00	69,31%
GOTEO	2.693,671	68,94%

TABLA 1

Fuente: *Elaboración propia.*

Las principales ventajas de la financiación colectiva, que se consolida como una alternativa a las fuentes tradicionales de financiación (bancos, subvenciones,...) son:

- Permite que ciudadanos individuales y entidades públicas y privadas contribuyan con cualquier cantidad de dinero a fomentar el desarrollo de proyectos empresariales, culturales o sociales. No importa la cantidad, lo que importa es la suma.
- Permite el acceso a financiación de determinados proyectos que por sus características no encajan en los requisitos de las convocatorias de ayudas públicas y/o privadas.
- La valoración de los proyectos se realiza particularmente por cada uno de los posibles financiados,

según sus intereses personales y su disposición para realizar aportaciones.

- Para los inversores se sienten satisfechos de realizar estas aportaciones, no sólo por la recompensa que puedan recibir, sino por el factor de haber hecho realidad proyectos relacionados con la cultura o con la creación de puestos de trabajo.

Hay diferentes tipos de financiación colectiva que se distinguen en función de sus características: el tipo de aportación, de operación, de la devolución de las aportaciones, de las garantías que ofrecen y de la intervención de los inversores en el proyecto. Así, denominamos crowdfunding a la financiación colectiva basada en donaciones que se recompensan de manera no monetaria, en las que no se ofrecen garantías y en las que los inversores no intervienen en la gestión del proyecto. Denominamos crowdlending a la financiación colectiva basada en un préstamo que se recompensa de manera monetaria con el pago de un interés, en las que se ofrecen diversos tipos de garantías (personales o reales) y en las que los inversores no intervienen en la gestión del proyecto. Y denominamos crowdinvesting a la financiación colectiva basada en la inversión que se recompensa con una participación en el capital de la empresa (% de acciones o participaciones en capital); ello significa que el inversor pasa a ser socio de la empresa y por lo tanto tiene derecho de voto y poder de decisión en los asuntos que se tratan en la Junta de Socios.

CARACTERÍSTICAS DE LOS DISTINTOS TIPOS DE CROWDFUNDING			
	CROWDFUNDING	CROWDLENDING	CROWDINVESTING
	Donation-based crowdfunding Reward-based crowdfunding	Debt-based crowdfunding P2P	Equity-based crowdfunding
Aportación	Donación	Préstamo	Inversión
Operación	Intermediación comercial	Intermediación financiera	Intermediación financiera
Devolución de la financiación	Recompensas no monetarias o bien productos/servicios	Recuperación de la inversión + rentabilidad	% de titularidad sobre derechos/acciones o participaciones del proyecto empresarial
Garantías	Sin garantías	Depende. Personales o reales a los empresarios en función del nivel de solvencia y características de la empresa	Las aportaciones forman parte del capital de la empresa, por lo que el co-financiador pasa a ser socio de la empresa
Intervención en la gestión	Sin intervención. Los co-financiadores no interfieren en la gestión de la empresa	Sin intervención. Los prestamistas no interfieren en la gestión de la empresa	Importante intervención: Los nuevos socios o accionistas tienen derechos de voto y controlan ciertas materias que afectan a la gestión de la empresa

TABLA 2

Fuente: Elaboración propia.

También podemos hablar de diversos tipos de financiación colectiva en función de cómo se gestionan los proyectos. Así, podemos hablar de crowdfunding directo cuando los promotores del proyecto crean sus propias plataformas. Por otro lado, existen plataformas³ abiertas a proyectos, que se crean como punto de encuentro entre los promotores, que exponen las características y necesidades de su proyecto (nuevo o ya en funcionamiento), y los posibles inversores que pueden escoger entre las diversas opciones de inversión que ofrece la plataforma. Y, por último, también podemos hablar de crowdsourcing, que puede ser o no de financiación colectiva, y que se caracteriza porque cada proyecto se puede dividir en microactividades que se reparten y se desarrollan entre los interesados.

Las iniciativas que se desarrollan con apoyo crowdfunding están muy relacionadas con los intereses particulares y personales de los posibles inversores y con las

facilidades de consumo del producto que se crea; se trata, sobre todo, de iniciativas de carácter cultural, especialmente proyectos relacionados con la música, la danza, el teatro, el cine,... Pero también hay otros tipos de proyectos, como el desarrollo de software libre, o la creación de nuevas empresas, las denominadas startups.

Es precisamente para este tipo de iniciativas, la creación de nuevas empresas, que el crowdfunding ofrece muchas ventajas. Por un lado amplía las posibilidades de obtener los recursos necesarios para su puesta en marcha, sobre todo para aquellos proyectos que no tienen cabida en la financiación tradicional a través de entidades bancarias o de capital-riesgo. Por otro, los proyectos son evaluados por la plataforma, antes de ser ofrecidos a los inversores, y por los propios inversores, antes de decidirse a realizar la inversión. Pero además la plataforma se constituye también como una vía para dar a conocer la iniciativa a posibles clientes.

³ Estas plataformas suelen llevarse un porcentaje de cada proyecto.

Pero el crowdfunding también tiene limitaciones. En primer lugar, la capacidad para retener la atención de los inversores está limitada a un corto período de tiempo, unos 30 días, por lo que es un buen sistema para financiar proyectos que no requieran grandes inversiones. Además, requieren de una gran visibilidad mediática para poder llevar a cabo una campaña de captación de microdonaciones con éxito. Por otro lado, el éxito o fracaso también depende de la comunidad que se genera en torno a la plataforma de crowdfunding; cuanto mayor sea la comunidad, mayor será su capacidad de generar recursos y mayor la probabilidad de éxito.

En segundo lugar, la posibilidad que la idea sea robada y desarrollada por otros, generando una competencia desde los inicios del proyecto. En este sentido se hace necesaria una normativa que ofrezca seguridad tanto a promotores como a inversores.⁴ En el apartado siguiente ofrecemos un breve resumen de la normativa española que regula estas plataformas, y que ha sido aprobada recientemente por las Cortes Generales.

En tercer lugar, la reputación de los promotores se verá afectada por el éxito o fracaso en la obtención de los recursos. En el primer caso, si se obtienen los fondos requeridos aumentará la reputación, pero en el segundo se verá dañada en caso de no poderse materializar la idea y no poder cumplir lo pactado con los inversores. Además, el fracaso en una iniciativa puede influir en el resultado de las iniciativas posteriores.

Sea como fuere, el hecho es que tanto el número de plataformas de crowdfunding como el número de proyectos financiados como el número de interesados en participar ha ido aumentando de manera exponencial a lo largo de los últimos años.

MARCO LEGAL

La Ley 5/2015, de 27 de abril⁵, de fomento de la financiación empresarial incluye nuevas regulaciones en diferentes ámbitos que hasta ahora no se habían regulado convenientemente en España. Nos referimos, concretamente, al régimen jurídico de las plataformas de financiación colectiva.

Esta nueva normativa regula algunos aspectos de la financiación colectiva que pueden influir considerablemente en este tipo de operaciones. A continuación resaltamos algunos de estos aspectos, referidos a las plataformas, a los promotores y proyectos, y a los inversores

Plataformas de financiación participativa

Serán las plataformas de financiación participativa (art. 46) las empresas autorizadas que pongan en contacto de manera profesional una pluralidad de agentes que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario, denominados inversores, y otra pluralidad de agentes que la solicitan para sus proyectos, denominados promotores. Quedan excluidas de esta clasificación aquellas plataformas en las que los promotores captan financiación de forma exclusiva a través de donaciones, venta de bienes y servicios, y préstamos sin intereses.

Con esta nueva normativa, las plataformas de financiación participativa se encuentran con nuevas obligaciones y requisitos. Como aspecto clave, estarán bajo la supervisión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), que supervisarán las plataformas de equity crowdfunding, y del Banco de España, que supervisarán las de crowdlending. Estas entidades emitirán un informe preceptivo y vinculante, y en el caso de resultar autorizadas la CNMV las inscribirá en el correspon-

⁴ Al tratarse de un tipo de operaciones muy reciente son pocos los países que cuentan en estos momentos con una regulación específica que regule estas actividades. Italia ha sido en primer país que ha regulado esta actividad, por el Decreto Crecita del 2012 (Ruozi, 2014, 111). En EEUU la normativa reguladora fue aprobada en abril de 2012, la Jumpstart Our Business Startups Act (the JOBS Act), concretamente en su capítulo III (Stemler, 2012, 271).

⁵ BOE núm. 101, de 28 de abril de 2015, p. 36599-36684.

diente registro (art. 53-54); será a su vez la responsable de inspección.

La normativa también establece, en su art. 56, los requisitos de carácter financiero. Así, las plataformas de financiación participativa deberán tener un capital social mínimo de 60.000 €. En caso que ésta canalice inversiones superiores a 2 millones de euros en los últimos 12 meses, deberá disponer de recursos propios como mínimo de 120.000 €. Esta cantidad deberá ser incrementada cuando el importe de la financiación total conseguida por la plataforma se sitúe entre los 5 y los 50 millones de €, con un 0,2% del exceso, y en un 0,1% por el importe que supere los 50 millones de €. Así mismo, se deberá cubrir mediante seguro de responsabilidad civil profesional de 300.000, por reclamación de daños, y 400.000 anuales, para todas las reclamaciones.

Con el objetivo de asegurar la máxima neutralidad, diligencia y transparencia, se establecen las normas de conducta para las plataformas (Capítulo III). Así, se obliga a las plataformas a suministrar información acerca de su funcionamiento básico, advertir de los riesgos que implica invertir a través de las plataformas, etc. Además, deberán suministrar información acerca de los procedimientos y medios a través de los cuales se hace llegar el dinero invertido desde los inversores hasta las empresas o proyectos, bien sea mediante suscripción de participaciones en capital o de obligaciones, bien mediante la concesión de préstamos.

Se establece un período de seis meses para adaptarse a Ley y solicitar la pertinente autorización para poder actuar como plataformas de financiación participativa. Pasados 15 meses, las empresas que no hayan sido registradas y autorizadas, no podrán realizar nuevas operaciones, pero sí concluir las que tengan pendientes.

Límites al importe máximo de captación

Otro de los aspectos regulados por la nueva ley (Capítulo IV: Sobre los promotores y proyectos) es que a través de las plataformas de crowdfunding las empresas tendrán límites para buscar financiación (art.68). Por un lado, cada promotor podrá tener publicado de manera simultánea más de un proyecto. Por otro lado, en el caso de proyectos financiados con inversores no acreditados, el importe máximo de captación será de 2 millones de euros, en una o varias rondas de financiación, y los que se financien únicamente con inversores acreditados o profesionales el máximo será de 5 millones de euros.

Tipo de inversores

El primer aspecto que queremos resaltar de la normativa hace referencia a los inversores (Capítulo V: Protección del inversor), pues diferencia los acreditados/profesionales de los no acreditados (art. 81). Esta consideración es muy importante porque para los inversores no acreditados se establecen límites en las cantidades que pueden invertir utilizando esta vía.

Serán inversores acreditados (1) las entidades financieras y otras personas jurídicas que tengan autorización para operar en el mercado financiero⁶; (2) Bancos Centrales y otros organismos públicos que gestionen deuda pública⁷; (3) inversores institucionales no incluidos en el primer apartado y que tengan como actividad habitual invertir en valores u otros instrumentos financieros⁸; (4) aquellos empresarios que individualmente reúnan al menos dos de las condiciones siguientes: que tengan activos de mínimo 1 millón de euros, una facturación mínima de 2 millones y recursos propios de mínimo 300.000 €.

También se consideraran como inversores acreditados aquellas personas físicas con niveles de renta superiores a 50.000 € al año o que tengan un patrimonio fi-

⁶ Ley 24/1988, del Mercado de Valores, art. 78 bis, a).

⁷ Ley 24/1988, del Mercado de Valores, art. 78 bis, b).

⁸ Ley 24/1988, del Mercado de Valores, art. 78 bis, d).

nanciero superior a 100.000 €, y que soliciten previamente ser considerados como tales, renunciando así a su condición de inversores no acreditados. De manera similar se tratará a las pequeñas y medianas empresas y personas jurídicas no mencionadas anteriormente, que serán consideradas como inversores acreditados si lo solicitan⁹.

Para los inversores acreditados, la ley no establece límites para invertir mediante estos instrumentos. En cambio, para los que no se incluyan en ninguno de los supuestos anteriores, ostentarán la condición de no acreditados. En este caso la plataforma se asegurará que ningún inversor no acreditado invierta más de 3.000 € por proyecto y, de manera global, un máximo de 10.000 € al año (art.82).

FISCALIDAD

Al considerar la fiscalidad de las operaciones de financiación participativa se debe tener en cuenta dos aspectos: de qué tipo de crowdfunding se está haciendo referencia y si el que recibe dicha financiación es una persona física o bien jurídica. Así, podemos diferenciar tres tipos distintos de financiación: aquella en la que no se da recompensa por la financiación, en la que sí se da pero no es equivalente y en la que la recompensa sí es equivalente. Y dentro de cada tipo, tendremos en cuenta si el beneficiario es persona física o jurídica. Analicemos cada caso por separado, teniendo en cuenta la legislación actual de Impuesto de Sociedades¹⁰ y del IRPF¹¹.

Caso 1: Sin recompensa

Es el caso en el que el promotor que recibe la financiación no ofrece ninguna recompensa al inversor.

Si el beneficiario es una persona física, los ingresos deben tributar por el Impuesto sobre sucesiones y dona-

ciones. En función del proyecto a desarrollar, siempre y cuando no sea justificable la ausencia de ánimo de lucro, obligaría a darse de alta en actividad económica (IAE) y estar en el régimen de autónomos. Estaríamos hablando en este caso pues de proyectos empresariales o que generarían un valor económico para la persona que lo llevara a término.

Si el beneficiario es una persona jurídica, los ingresos deben tributar por el Impuesto de Sociedades, como ingreso extraordinario.

Caso 2: Lucrativo, con recompensa/contraprestación no equivalente

Es el caso en el que el promotor que recibe la financiación ofrece una compensación al inversor, pero ésta no es equivalente. En estos casos, debemos tener en cuenta si el beneficiario es una persona física que realiza una actividad económica, si es una persona física que no realiza ninguna actividad económica, o si es una persona jurídica.

- Si el beneficiario es una persona física con actividad económica

En primer lugar, se debe valorar lo que se entrega como recompensa a precios de mercado, debiendo éste ser justificado. El importe que exceda el valor de la recompensa/contraprestación deberá tributar por el Impuesto sobre sucesiones y donaciones. En cambio, el importe que coincida con la recompensa/contraprestación, tributará por el Impuesto de la Renta de Personas Físicas (IRPF). Al haber actividad económica, se da por supuesto estar dado de alta en IAE y en el régimen de autónomos.

El pagador deberá facturar la recompensa acordada con IVA.

⁹ En estos dos casos, si en el plazo de un año no proporcionan financiación a un proyecto de la plataforma, perderán la condición de inversor acreditado.

¹⁰ Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades.

¹¹ Ley 35/2006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

- Si el beneficiario es una persona física sin actividad económica

Igual que en el caso anterior, primero se debe valorar lo que se entrega como recompensa a precios de mercado, debiendo éste ser objetivo. El importe que exceda el valor de la recompensa/contraprestación deberá tributar por el Impuesto sobre sucesiones y donaciones. En cambio, el importe que coincida con la recompensa/contraprestación, tributará por el Impuesto de la Renta de Personas Físicas (IRPF), pudiendo ser necesario el IAE o autónomos.

El pagador deberá tributar la recompensa acordada por el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITPAJD).

- Si el beneficiario es persona jurídica

Si el beneficiario es una persona jurídica, los ingresos deben tributar por el Impuesto de Sociedades, como ingresos extraordinarios.

La contraprestación acordada se deberá facturar con IVA por parte del pagador.

Lucrativo, con recompensa/contraprestación equivalente

Es el caso en el que el promotor que recibe la financiación ofrece una compensación al inversor, y ésta es equivalente. Aquí, de nuevo se deben considerar las diferencias entre los beneficiarios:

- Si el beneficiario es una persona física con actividad económica

En primer lugar se debe valorar lo que se entrega como recompensa a precios de mercado, debiendo éste ser justificado. El valor de lo recibido como recompensa se considerará como más ingreso personal y, por tanto, tributará por el Impuesto de la

Renta de Personas Físicas (IRPF). Al haber actividad económica, se deberá estar dado de alto en IAE y en el régimen de autónomos.

Deberá registrarse y hacerse facturar con IVA por la contraprestación acordada.

- Si el beneficiario es una persona física sin actividad económica

Para los beneficiarios, al igual que en el caso anterior, el valor de lo recibido como recompensa se considerará como más ingreso personal y, por tanto, tributará por el Impuesto de la Renta de Personas Físicas (IRPF).

En lo referente a los pagadores, se deberá facturar con impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITPAJD).

- Si el beneficiario es una persona jurídica (con contraprestación)

Si el beneficiario es una persona jurídica, los ingresos deben tributar por el Impuesto de Sociedades, como ingresos extraordinarios.

La entidad pagadora deberá facturar con IVA la contraprestación acordada.

Participación intermediario

En caso de existir una empresa intermediaria, por ejemplo VERKAMI, la relación e impuestos a liquidar entre las partes antes informadas (MECENAS/PROMOTOR-BENEFICIARIO/INVERSOR) no variarían, sin perjuicio de que la empresa intermediaria cobraría una comisión al beneficiario (cuya cuantía, lógicamente, traería al hacerle el abono de las aportaciones).

El intermediario facturaría la comisión pactada al receptor de las aportaciones, con el IVA correspondiente. Los ingresos del intermediario tributarían por Impuesto

de la Renta de Personas Físicas o por Impuesto sobre sociedades dependiendo de si el beneficiario de la comisión es una persona física o jurídica, con la nueva regulación las plataformas deberán ser entidades jurídicas.

La administración tributaria se ha manifestado en las consultas V2831-13 y V3672-13 de forma muy genérica, por lo que puede que en los próximos tiempos haya nuevas interpretaciones o normativa que desarrolle con más concreción la fiscalidad de estas operativas.

REGISTRO CONTABLE

En función del tipo de financiación colectiva por la que se opte para financiar el proyecto (donación, préstamo o aportación de capital) su registro contable será distinto.

Si la financiación se consigue a través de donaciones, las cantidades recibidas deberán considerarse como un ingreso del ejercicio en el que se reciben, e imputarse de manera directa en la Cuenta de pérdidas y ganancias, a través de la cuenta 740- *Subvenciones, donaciones y legados a la explotación*, tal y como se muestra en el cuadro siguiente:

Debe				Haber
572	Bancos	a	740	Subvenciones, donaciones y legados a la explotación

O bien:

Debe				Haber
440	Deudores	a	740	Subvenciones, donaciones y legados a la explotación
572	Bancos	a	440	Deudores

Si la financiación obtenida debe ser devuelta, se considerará como un préstamo. Entonces, las cantidades recibidas deberán considerarse como un pasivo en el Balance, corriente o no corriente en función de que su plazo de devolución sea a un año o menos, o a más de

un año, utilizando las cuentas 521- *Deudas a corto plazo* o 171- *Deudas a largo plazo*, tal y como se muestra en el cuadro siguiente:

Debe				Haber
572	Bancos	a	521	Deudas a corto plazo
			171	Deudas a largo plazo

En este caso, deberá tenerse en cuenta, además, el pago periódico de los intereses, si es el caso, y el traspaso de la deuda de largo a corto plazo a medida que van cambiando sus vencimientos.

Si la financiación obtenida se considera como aportaciones al capital de la empresa, las cantidades recibidas deberán considerarse como un patrimonio neto en el Balance, utilizando las cuentas 100- *Capital social* o 102- *Capital* en función del tipo societario de que se trate, tal y como se muestra en el cuadro siguiente:

Debe				Haber
572	Bancos	a	100	Capital social

O bien:

Debe				Haber
572	Bancos	a	102	Capital

En este caso deberá tenerse en cuenta que los nuevos socios o accionistas tendrán derecho a percibir la parte proporcional de los dividendos que les correspondan cuando se proceda a la distribución de los resultados anuales.

CONCLUSIONES

Una vez analizados los aspectos legales, fiscales y contables de las actividades de financiación colectiva, llegamos a las siguientes conclusiones:

1. Por un lado destacar la importancia de contar con una normativa que regule este tipo de operaciones,

inexistente hasta el momento; y por otro, algunos aspectos que recoge y que pueden influir considerablemente en las operaciones de financiación colectiva.

2. Resulta clave el hecho de dar seguridad jurídica al inversor, más aún en las circunstancias actuales donde aún están saliendo a la luz operaciones opacas en productos financieros que afectaron a muchos clientes de Bancos y Cajas o incluso a accionistas e inversores. Es por ello, que ante esta nueva normativa es previsible un aumento de operaciones de este tipo, y más considerando la obertura que se está dando en las formas de las sociedades y personas para buscar financiación para sus proyectos, más allá de la financiación bancaria, y en plataformas con la garantía de la CNMV.
3. Este tipo de operaciones puede y debe ser estimulada, así como valorada por aquellas empresas que tengan proyectos concretos a los que puedan asociar de forma clara una rentabilidad y un valor, a poder repartir luego con los “colaboradores” o socios de la misma (como un interés). El crowdfunding es mucho más que una donación para un proyecto sostenible o de solidaridad.
4. El tratamiento contable y fiscal de las operaciones dependerá de qué tipo de aportación se trate y de qué recompensa se establezca, siendo definitorio si quien invierte y quien recibe la aportación es una entidad jurídica o física para delimitar las responsabilidades tributarias (por Impuesto de sociedades en personas jurídicas y por Impuesto de la Renta en personas físicas-IAE-autónomos) y si hubiera recompensa (si debe tributar por IVA o la necesidad de justificar si es a valoración de mercado o no).
5. Con la aprobación de la nueva ley comentada y la progresión de este tipo de financiación se hará necesaria una mayor especificidad tributaria que vaya más allá de meras consultas tributarias.

BIBLIOGRAFÍA

- Alemany, L. y I. Bultó (2014), “Crowdfunding: nueva fórmula de financiación para los emprendedores”, en *Harvard Deusto Review*, 237, 6-19.
- Encyclopaedia Britannica, accesible en <http://www.britannica.com/>; fecha último acceso 15/04/2015.
- Consulta Administración Tributaria V2831-13. Accesible en <http://petete.meh.es/Scripts/know3.exe/tributos/CONSUVIN/texto.htm?Consulta=V2831-13> a 14/04/2015.
- Consulta Administración Tributaria V3672-13. Accesible en <http://petete.minhap.gob.es/Scripts/know3.exe/tributos/CONSUVIN/texto.htm?Consulta=crowdfunding&Pos=1> a 14/04/2015.
- Free Libre Culture Forum (2012), en <http://2012.fcforum.net/ca/experiencias-crowdfunding-caracteristicas-retos-obstaculos/>. Fecha último acceso 08/03/2015
- Guzmán, I. (2014), “El Crowdfunding: una alternativa de financiación en tiempos de crisis”, en *Revista AECA*, 106, 17-20.
- Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.
- Niko Ibrahim y Verliyantina (2012), “The model of Crowdfunding to Support Small and Micro Businesses in Indonesia Through a Web-based platform”, en *Procedia Economics and Finance*, 4, 390-397.
- Real Academia Española de la Lengua, accesible en <http://www.rae.es/>; fecha último acceso 15/04/2015.
- Rodríguez de las Heras Ballell, T. (2013), “El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos”, en *Revista Pensar en Derecho*, 3, 101-123.

Ruozzi, R. (2014), “Il crowdfunding e il finanziamento delle famiglie e delle PMI”, en *Economia & Management*, 4, 109-117.

Stemler, A. R. (2013), “The JOBS Act and crowdfunding: Harnessing the power –and money- of the masses” en *Business Horizons*, 56, 271-275.