

La reforma de la ley de mecenazgo y su impacto en la tributación de las operaciones de *crowdfunding* no lucrativo. Algunas cuestiones olvidadas

Montserrat Casanellas Chuecos
Universidad de Barcelona

Fecha de presentación: febrero 2024
Fecha de aceptación: mayo 2024
Fecha de publicación: octubre 2024

Resumen

El Real Decreto-ley 6/2023, de 19 de diciembre ha introducido importantes modificaciones en la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de incentivos fiscales al mecenazgo, texto normativo que constituye el único marco legal al que acudir para valorar la posible aplicación de algún incentivo fiscal a las actuaciones de *crowdfunding* no lucrativo. En este contexto, en el presente trabajo se analizan las reformas que tienen un impacto directo en este fenómeno y se apuntan cuestiones diversas que han quedado al margen pero que urge tomar en consideración en una futura regulación global del fenómeno.

Palabras clave

crowdfunding no lucrativo; micromecenazgo; incentivos fiscales; donación; recompensa

The reform of the law of patronage and its impact on the taxation of non-profit crowdfunding operations. Some forgotten issues

Abstract

Royal Decree-Law 6/2023, of 19 December, has introduced important amendments to Law 49/2002, of 23 December, on the tax regime of non-profit entities and on tax incentives for patronage, a regulatory text that constitutes the only legal framework useful for assessing the possible application of any tax incentive to non-profit crowdfunding actions. In this context, this work analyses the reforms that have a direct impact on this phenomenon and points out various issues that have been left out, but that need to be taken into consideration in a future global regulation of the phenomenon.

Keywords

non-profit crowdfunding; micro patronage; tax incentives; donation; reward

Introducción

Como consecuencia de la disolución anticipada de las Cortes Generales por el Real Decreto 400/2023, de 29 de mayo, quedaron precipitadamente inconclusos los procedimientos legislativos correspondientes a algunas de las reformas integradas como hitos del cuarto desembolso del Plan de Recuperación de España, aprobado por decisión del Consejo de la Comisión Europea, el 13 de julio de 2021. Así ocurrió con la Proposición de Ley de modificación de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo (en adelante, LIFM). Con la finalidad de evitar la dilatación en el cumplimiento de los objetivos necesarios para que pudiese hacerse efectivo el citado desembolso económico, el pasado 20 de diciembre de 2023 se publicó el Real Decreto-ley 6/2023, de 19 de diciembre, texto convalidado por el Congreso de los Diputados mediante la Resolución de 10 de enero de 2024.

Las reformas operadas en relación con la regulación jurídica del mecenazgo aportan soluciones a algunos de los problemas tributarios existentes hasta el momento en este ámbito, aunque no abordan otras cuestiones de calado que afectan, de forma destacada, a las actuaciones de *crowdfunding* no lucrativo y, por tanto, al micromecenazgo desarrollado a través de plataformas de financiación participativa. En este punto, debemos recordar que, a pesar del importante

volumen de recursos que mueve,¹ el *crowdfunding* no lucrativo no dispone, en nuestro ordenamiento jurídico, de una regulación específica, ni sustantiva ni tributaria, por lo que la posible aplicación de algún incentivo fiscal a este tipo de actuaciones solo cabe, en su caso, en el marco de la LIFM.

En el contexto descrito, en el presente trabajo, abordaremos el estudio del actual régimen jurídico tributario de las operaciones de *crowdfunding* no lucrativo, apuntando algunas reflexiones de *lege ferenda* que podrían ser tomadas en consideración para una futura regulación integral del fenómeno. Para abordar el estudio de esta cuestión, el presente trabajo se estructura en tres apartados en los que se analizan, respectivamente, los ámbitos subjetivo, objetivo y de configuración de los incentivos fiscales al micromecenazgo que pueden resultar de aplicación al *crowdfunding* no lucrativo, destacando las recientes modificaciones normativas que afectan al fenómeno, los problemas que estas pueden plantear, e indicando las cuestiones que han quedado en el tintero, pero sobre las que es precisa una reflexión.

El estudio que presentamos parte de la concepción del *crowdfunding* como una forma de financiación colaborativa llevada a cabo por un variado número de aportantes que, canalizada a través de plataformas ubicadas en internet, surge con el objetivo de recaudar fondos para el desarrollo de un determinado proyecto. Bajo esta configuración

1. Según la información que consta en el reciente Informe sobre crowdfunding en España (2022), el crowdfunding no lucrativo ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos cinco años, con una recaudación que, en el año 2021, asciende a 59,6 millones de euros.

general, el *crowdfunding* engloba sistemas de financiación diversos que, a pesar de responder a esquemas jurídicos y económicos diferenciados, comparten tres características esenciales. En primer lugar, su objetivo principal, aunque no único, es obtener la financiación necesaria para desarrollar un determinado proyecto. Asimismo, todas las modalidades de *crowdfunding* buscan atraer al mayor número posible de colaboradores para que realicen pequeñas aportaciones, pero cuyo monto global sea el necesario para financiar el proyecto propuesto. Finalmente, las operaciones se articulan a través de una plataforma electrónica que permite la interacción entre los sujetos implicados y sirve para canalizar las funciones atribuidas a cada modalidad. En este contexto, la inmediatez asociada al uso de los medios electrónicos ha supuesto un punto de inflexión para el desarrollo del *crowdfunding*, puesto que ha permitido que, en un cortísimo espacio de tiempo, el emprendedor pueda poner en conocimiento de toda la sociedad su proyecto y hacerlo atractivo para alcanzar su objetivo de financiación, creando, a su vez, un elevado grado de interacción, comunicación y acción conjunta entre los sujetos implicados.

Pese a los rasgos comunes que cabe atribuir al fenómeno del *crowdfunding*, en su seno, es posible distinguir dos categorías generales que, a su vez, agrupan cuatro tipologías distintas de financiación participativa. El punto de partida de la bifurcación inicial se encuentra en la razón de ser de la aportación y, por tanto, atendiendo al hecho de que aquella haya sido efectuada buscando una rentabilidad económica o financiera o si, por el contrario, aquella se ha realizado sin esperar retorno alguno o bien con un retorno de carácter no financiero. Sobre la base de tales consideraciones, es posible distinguir entre el denominado *crowdfunding lucrativo* y el *crowdfunding no lucrativo* o micromecenazgo, respectivamente. Es esta segunda categoría en la que se enmarcan las reflexiones que realizamos en el presente trabajo.

1. Impacto de la reforma en los aspectos subjetivos del crowdfunding

Con carácter general, en el *crowdfunding* intervienen tres sujetos. Por un lado, se encuentra la persona o entidad

que solicita financiación para llevar a cabo su proyecto. Por otro, están los sujetos que, mediante sus aportaciones, de mayor o menor cuantía, colaboran económicamente para facilitar que pueda llevarse a cabo dicho proyecto. Y, finalmente, aparece la plataforma tecnológica, utilizada como medio de presentación de la iniciativa que se pretende financiar y que, mediante la creación de un entorno digital de confianza, facilita el contacto entre unos y otros, y posibilita el nacimiento de la colaboración.

El análisis del *crowdfunding* no lucrativo requiere hacer una importante puntualización respecto a la posición subjetiva que deben ocupar las entidades sin fines lucrativos respecto a las partes intervinientes para que la aportación realizada por el colaborador sea susceptible de incentivación fiscal en el marco de la LIFM. En efecto, la posible aplicación de los incentivos fiscales que analizaremos a lo largo del presente trabajo requiere que la entidad receptora de las cuantías recaudadas a través de la acción de *crowdfunding* sea una de las entidades sin fines lucrativos definidas en el art. 2 LIFM que cumpla, a su vez, los requisitos definidos en su art. 3, o bien de una entidad asimilada a estas por aplicación de las previsiones establecidas en los apartados *b*, *c*, *d* y *e* del art. 16 LIFM o bien una de las entidades a las que se refieren las disposiciones adicionales quinta, sexta, séptima, novena y décima de la LIFM. Esta circunstancia determina que, únicamente, cuando dicha entidad actúa como gestora directa de los fondos y, en primera instancia, destinataria de estos, puedan entrar en juego, con más o menos matizaciones, los beneficios fiscales establecidos en la LIFM. En este contexto, la entidad no lucrativa debe ser la titular de la propia plataforma de *crowdfunding* de modo que esta no tiene una subjetividad distinta y diferenciada de la del perceptor de las cuantías recaudadas en la medida en que los fondos son directamente ingresados por el benefactor en una cuenta corriente que es titularidad de la plataforma, existiendo, en consecuencia, una relación económica directa entre ambos.²

Bajo este modo de operar, existen supuestos en los que la entidad sin ánimo de lucro titular de la plataforma, utilizando sus propios medios tecnológicos, pone en marcha una campaña para recaudar fondos para financiar sus particulares proyectos. En estos supuestos, las figuras del promotor del proyecto y la plataforma de *crowdfunding*

2. Sobre la intervención de las entidades sin fines lucrativos en los distintos modelos de gestión del *crowdfunding* no lucrativo y sus implicaciones fiscales nos remitimos al trabajo Casanellas Chuecos (2021).

que publicita y promueve la captación de fondos convergen en la misma entidad sin ánimo de lucro.³

Asimismo, encontramos un segundo bloque de supuestos en los que la entidad no lucrativa o asimilada que es titular de la plataforma ofrece sus recursos tecnológicos a otras entidades sin ánimo de lucro para que puedan publicitar sus proyectos y captar los fondos necesarios para llevarlos a cabo. En este caso, la entidad titular de la plataforma no tiene como objetivo recaudar fondos de forma directa, esto es, para desarrollar proyectos propios, sino que, a través de sus herramientas digitales, busca ayudar a otras entidades de su misma naturaleza a conseguir los recursos necesarios para desarrollar sus respectivos proyectos. Así, en una primera instancia, el donante efectúa una donación a la entidad no lucrativa gestora de la plataforma y, con posterioridad, esta procede a donar la cuantía correspondiente a la entidad promotora del proyecto previamente seleccionado por el aportante.⁴ Esta forma de operar, inicialmente cuestionada por la AEAT al hilo de la tributación de la entidad no lucrativa que recauda, en primer término, los fondos, ha sido expresamente contemplada en la reciente reforma de la LIFM mediante la inclusión, en su art. 3, de una referencia al destino, directo o indirecto, de las rentas obtenidas por la entidad donataria a la realización de fines de interés general. Esta nueva regulación permite considerar que la entidad donataria cumple con los requisitos exigibles para acogerse al régimen fiscal especial contemplado en la LIFM y, paralelamente, habilita a los donantes para aplicar los correspondientes beneficios fiscales por dicha aportación.

Sin embargo, son varias las cuestiones que han quedado al margen de la reforma y que es preciso traer a colación en el presente análisis.

En primer lugar, entre las entidades beneficiarias del mecenazgo se encuentran, a tenor de los arts. 16.a) y 2.c) LIFM, las organizaciones no gubernamentales de desarrollo a las que se refiere la Ley 23/1998, de 7 de julio, de

Cooperación Internacional para el Desarrollo (en adelante, ONGD), siempre que tengan la forma jurídica de fundaciones o bien de asociaciones. Pues bien, en el supuesto de las ONGD que revisten la forma de asociaciones, surge la duda de si es preciso o no que sean declaradas de utilidad pública como sucede, de hecho, con el resto de las asociaciones que pueden acogerse al régimen fiscal especial contemplado en la LIFM. La DGT no ha mantenido un criterio uniforme sobre esta cuestión,⁵ circunstancia que contribuye a crear un halo de incertidumbre sobre la posible deducibilidad o no de las donaciones efectuadas a este tipo de entidades. Hubiese sido adecuado clarificar la cuestión, puesto que este tipo de entidades tienen una presencia destacada en el ámbito del micromecenazgo y, por ende, en el del *crowdfunding* no lucrativo.

Por otro lado, la existencia de una enumeración detallada de las entidades asimiladas a las entidades sin ánimo de lucro a efectos de la aplicación de los incentivos fiscales contemplados en la LIFM conlleva el riesgo de dejar fuera a otras entidades que, aunque creadas con posterioridad a la aprobación inicial de la LIFM, tienen la misma naturaleza y objetivos que algunas de las enunciadas en sus disposiciones adicionales y, por tanto, deberían resultar igualmente merecedoras del trato fiscal que dicha norma otorga. Sin embargo, la inexistencia de referencia expresa a estas las excluye del régimen fiscal especial establecido en la LIFM y, en consecuencia, también deja al margen de los incentivos fiscales correspondientes a los potenciales donantes o colaboradores de estas. Este es el caso, por ejemplo, de Casa Árabe o Casa África, consorcios interadministrativos creados con posterioridad a Casa Asia o Casa América. Los dos primeros no gozan de reconocimiento mientras que los dos últimos, sí. Parece injustificado que ante la misma naturaleza y objetivos reciban un trato tributario diferenciado.

Para finalizar las reflexiones de este apartado, conviene destacar una cuestión con un importante impacto en el

3. Este es el caso de la [Fundación amigos del MNAC](#), entidad comprometida con el apoyo al arte y el patrimonio del museo, o de la [Fundación Sagrada Familia](#) y la [Fundación Catedral Santiago de Compostela](#), entidades encargadas de impulsar sendos proyectos de financiación para la conservación y restauración de dichos templos y su entorno.

4. Este es el caso de la plataforma Teaming, gestionada por la [Fundación Teaming](#); la plataforma Migranodearena, cuya gestión corresponde a la [Fundación Real Dreams](#); o la plataforma Goteo, gestionada por la [Fundación Goteo](#).

5. Así, inicialmente, la DGT exigió la necesaria declaración de utilidad pública para las ONGD que no fuesen fundaciones (V2469-05, de 7 de diciembre). Con posterioridad, sin aportar argumento jurídico alguno, entendió que no era precisa dicha declaración, circunstancia que dejaba a estas entidades en una situación privilegiada respecto a otras, de su misma naturaleza, que perseguían fines de interés general distintos a la cooperación para el desarrollo (V0614-13, de 28 de febrero de 2013). Tiempo después, la DGT adopta, nuevamente, un criterio restrictivo (V2168-14, de 6 de agosto), exigiendo la declaración de utilidad pública de la ONGD para su consideración como entidad beneficiaria del mecenazgo y, en consecuencia, para que los donativos efectuados a las mismas estén fiscalmente incentivados.

ámbito del *crowdfunding* no lucrativo que, sin embargo, no ha sido tratada en la reforma que venimos analizando. En este sentido, el legislador estatal ha continuado dejando al margen de los potenciales beneficiarios del micromecenazgo a las personas físicas o jurídicas con ánimo de lucro que lanzan una campaña de *crowdfunding* no lucrativo para financiar un proyecto, a pesar de que este se encuentre vinculado a fines de interés general. En tal caso, el promotor del proyecto deberá tributar por todas y cada una de las aportaciones recibidas⁶ y, paralelamente, el donante no puede aplicar ningún tipo de beneficio fiscal por su colaboración. Este obstáculo podría salvarse buscando sinergias con una entidad que sí tenga la consideración de beneficiaria, de modo que sea esta la que lance el proyecto y, con posterioridad, transfiera los fondos al promotor para que pueda ejecutarlo. Esta posibilidad facilitaría a los donantes la aplicación de los incentivos fiscales de la LIFM, pero solo en el supuesto en que la donación pudiera entenderse directamente realizada a la entidad no lucrativa. Este no es, sin embargo, el común de los supuestos, ya que la práctica habitual es que la entidad titular de la plataforma se encargue de publicitar el proyecto y, con posterioridad, las aportaciones sean transferidas directamente de la cuenta del colaborador a la cuenta del promotor del proyecto, de modo que la donación se entendería realizada entre sujetos privados y, en consecuencia, la operación no entraría dentro del ámbito de aplicación de la LIFM.

En este contexto, hubiese sido adecuado tomar en consideración la favorable regulación que algunas comunidades autónomas han adoptado al respecto. Sobre el particular, merece una especial referencia la regulación efectuada por las comunidades autónomas de régimen común de las Islas Baleares, la Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Murcia y La Rioja o, aun con mayor alcance, la Comunidad Foral de Navarra.⁷ Dejando al margen las particularidades que reviste la configuración jurídico-tributaria de las medidas adoptadas en cada uno de estos territorios, todos ellos prevén, entre los sujetos beneficiarios del

mecenazgo, a las personas físicas y jurídicas y, por tanto, contemplan medidas de incentivo fiscal diverso que contribuyen al desarrollo de las prácticas más habituales en el ámbito del *crowdfunding* no lucrativo, tanto por lo que se refiere al beneficiario como respecto a los colaboradores, así como medidas que contribuyen a la simplificación de las obligaciones formales correspondientes.

2. Impacto de la reforma en los aspectos objetivos del *crowdfunding*

La reforma ha introducido notables mejoras en el ámbito objetivo de los incentivos fiscales contemplados en la LIFM, incluyendo, como forma de mecenazgo, la cesión de uso de bienes muebles e inmuebles,⁸ así como la posibilidad de que el donante reciba una recompensa por su aportación. Es esta última cuestión la que resulta de especial relevancia para nuestro objeto de estudio pues tiene un directo impacto en el marco de las actuaciones de *crowdfunding* no lucrativo de recompensa.

Las campañas de financiación colaborativa basadas en recompensas se articulan como sistemas de financiación en masa mediante los que un elevado número de sujetos realiza aportaciones a favor de una persona o entidad en aras a colaborar en la financiación del proyecto que esta última presenta y obtiene a cambio una recompensa de carácter no financiero. Dentro de este tipo de aportaciones es posible distinguir, al menos, tres modalidades según cuál sea la relación existente entre la cuantía de la aportación y el valor de la recompensa recibida. Así, existen supuestos en los que el aportante ve reconocida su contribución al proyecto mediante una recompensa sin valor económico (caso, por ejemplo, del agradecimiento en la página web de la plataforma, de la recepción de una carta de agradecimiento, de encuentros con los artistas

6. La extensión del presente trabajo no nos permite entrar con detalle en esta cuestión. Sin embargo, creemos oportuno destacar la ingente cantidad de obligaciones formales y materiales que comporta la financiación participativa no lucrativa para el beneficiario, tanto en el ámbito del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, en el que debe declarar individualmente por cada aportación recibida, como respecto al IRPF, al impuesto sobre sociedades o al impuesto sobre la renta de no residentes, según los supuestos, sin obviar, también, las obligaciones respecto al IVA. Para un estudio detallado de esta cuestión nos remitimos al trabajo de Sanz Gómez y Lucas Durán. (2015).
7. Sobre las concretas medidas establecidas por las comunidades autónomas en este ámbito, nos remitimos a los trabajos de Palacios Ronda (2021) y Casanellas Chuecos (2016).
8. En relación con el impacto de la reforma en este tipo de donaciones nos remitimos a las reflexiones realizadas por Martín Dégano (2024) en su reciente trabajo sobre el tema.

de la obra o filme financiado, la firma de un libro por parte del autor o la mención en los créditos de la película financiada). En otras ocasiones, la recompensa viene a constituir el pago anticipado del precio de un bien o servicio, es decir, una especie de preventa. En estos supuestos, el aportante anticipa el pago del precio de la recompensa que recibirá con posterioridad, en aras a que el promotor pueda disponer de los fondos necesarios para desarrollar su proyecto con el compromiso de entregar, tras su finalización, el producto o servicio correspondiente y cuyo precio ya ha sido previamente satisfecho por el aportante.

Sin embargo, la línea que separa ambas modalidades de recompensa no siempre puede ser establecida con nitidez. Así, existen numerosos supuestos en los que la recompensa va más allá de la simple liberalidad, pero no alcanza el importe de la aportación realizada. En este sentido, es habitual que en las campañas de *crowdfunding* el donante reciba un pequeño obsequio -como una camiseta, un bolígrafo, un pin o un llavero-, cuyo coste es muy inferior a la cuantía aportada. En tales casos, la recompensa no se corresponde, en términos de precio, con la donación realizada.

Pues bien, hasta ahora, el *crowdfunding* de recompensa, en cualquiera de las modalidades descritas en los párrafos anteriores, resultaba de difícil encaje en el marco de los incentivos fiscales establecidos en la LIFM, puesto que el carácter puro y simple que resultaba exigible a las donaciones fiscalmente incentivadas excluía, *per se*, cualquier tipo de beneficio, contraprestación u obsequio a cambio de la colaboración prestada (Casanelas Chuecos, 2022). Sin embargo, la reciente reforma de la LIFM ha abierto la puerta a este tipo de actuaciones al incentivar «los donativos, donaciones y aportaciones aun cuando el donante pudiera recibir bienes o servicios, entregados o prestados por el donatario o beneficiario, de carácter simbólico, siempre y cuando el valor de los bienes o servicios recibidos no represente más del 15% del valor del donativo, donación o aportación y, en todo caso, no supere el importe de 25.000 euros» (art. 17.2 LIFM). Esta nueva regulación que, sin lugar a duda, supone un importante cambio de paradigma para el fomento del *crowdfunding* no lucrativo, adolece, sin embargo, de diversas carencias y su aplicación práctica puede plantear algunas dificultades interpretativas.

En primer lugar, la norma no identifica cuál es la base de la deducción que debe tomarse en consideración en estos supuestos, esto es, si el incentivo se aplicará sobre el importe o valor de la donación en su integridad, o bien sobre la diferencia entre el importe o el valor de lo donado y el valor de la recompensa recibida. Adoptar una u otra alternativa no es para nada baladí, puesto que comporta entender que existe una única operación en forma de donación o bien, en su caso, un negocio mixto con donación en el que la aportación realizada se divide en dos fracciones diferenciadas: una corresponde a una donación -causa gratuita- y la otra a una compra o adquisición -causa onerosa que se corresponde con el precio de la recompensa-.⁹ Desde la perspectiva tributaria, las consecuencias serán distintas, puesto que en el primer caso la donación estaría íntegramente incentivada y, además, al faltar onerosidad, no sujeta a IVA; mientras que en el segundo supuesto únicamente correspondería aplicar los incentivos fiscales a la parte de la aportación que constituya donación, quedando sujeta a IVA la parte onerosa de aquella.

Asimismo, queda claro que la valoración de la donación efectuada por el colaborador, en caso de no ser dineraria, se realizará atendiendo a las reglas fijadas, a tal efecto, en el art. 18 LIFM. Sin embargo, no existe previsión alguna respecto a cómo debe valorarse la recompensa. No es esta una cuestión intrascendente, puesto que, precisamente, el valor de los bienes o servicios recibidos a modo de recompensa constituye el punto de partida para determinar si se rebasan o no los límites cuantitativos establecidos por el legislador y, por tanto, si la donación es o no deducible. Atender al valor de mercado de la recompensa es una alternativa, aunque no exenta de problemas, puesto que su determinación no siempre es sencilla -¿qué sucede si la recompensa es a futuro y, por tanto, no es posible determinar valor alguno en el ejercicio fiscal en que resultaría aplicable el incentivo fiscal?-.

De igual modo, tampoco se han identificado las consecuencias derivadas de la superación de los límites legalmente establecidos. En este sentido, ¿cabe entender que deja de ser íntegramente deducible aquella donación que supera las limitaciones establecidas en el art. 17.2 LIFM o podría entenderse que únicamente deja de estar fiscalmente incentivado el exceso? La lógica nos lleva a pensar que la voluntad del legislador es la primera opción, pero resulta

9. Sobre la caracterización de este negocio atípico *vid.* Sanción Asurmendi (2017), págs. 669 y ss.

preciso aclarar este extremo para otorgar total seguridad jurídica a la aplicación del incentivo fiscal.

Para finalizar este apartado, conviene aludir a la nula atención prestada en la reforma al denominado *crowdsourcing*, una modalidad de *crowdfunding* en la que, mediante una convocatoria abierta y flexible, se solicita colaboración para llevar a cabo una determinada actividad mediante la aportación de trabajo, conocimiento, ideas o experiencia. Aunque en las proposiciones de ley presentadas en la anterior legislatura sí quedaban contempladas las donaciones de servicios como una modalidad de donaciones fiscalmente incentivadas en el propio art. 17 LIFM, las enmiendas realizadas en el Congreso provocaron un cambio de enfoque. En este contexto, tras la reforma se ha introducido un incentivo fiscal que afecta a la prestación de servicios gratuitos, pero este solo resulta aplicable en el marco de los convenios de colaboración regulados en el art. 25 LIFM y, exclusivamente, cuando dicha prestación se efectúa en el marco de una actividad empresarial o profesional, circunstancias que dejan fuera del ámbito de aplicación de los incentivos establecidos en la LIFM al *crowdsourcing*, a pesar del creciente desarrollo social de este fenómeno.¹⁰ Un nuevo aspecto, pues, sobre el que sería preciso reflexionar en una futura regulación íntegra del fenómeno siguiendo, a tal efecto, las medidas adoptadas por algunas comunidades autónomas así como experiencias consolidadas en otros ordenamientos jurídicos (Blazquez Lidoy y Peñalosa Esteban, 2013).

3. Impacto de la reforma en la configuración de los incentivos fiscales

Sin lugar a duda, la cuestión con mayor repercusión mediática ha sido el incremento de los incentivos fiscales aplicables a las diversas formas de micromecenazgo que tienen cabida en la LIFM. Así, cualquier donación realizada por una persona física en el marco de una campaña de *crowdfunding* que se ajuste a las características establecidas en el art. 17 LIFM y el beneficiario de la misma sea una entidad sin ánimo de lucro acogida a la LIFM o una

entidad asimilada, tendrá derecho a aplicar una deducción en la cuota de su IRPF, como hasta ahora. Sin embargo, se modifica la cuantía de la deducción, que será, para los primeros 250 € donados –y no 150 € como hasta ahora–, del 80 %, aplicándose al exceso un porcentaje del 40 %, 5 puntos más que hasta el momento. Por su parte, respecto a las personas jurídicas, también se mantiene el incentivo en forma de deducción en la cuota, pero se incrementa el porcentaje de deducción, que pasa del 35 % al 40 %.

En relación con las denominadas donaciones fidelizadas o recurrentes realizadas tanto por personas físicas como jurídicas, la norma aclara que son tres, y no cuatro como entendía la DGT,¹¹ los ejercicios consecutivos en los que es necesario hacer donativos a una misma entidad, por importe igual o superior en cada uno de ellos, para que sea aplicable el porcentaje incrementado de deducción, porcentaje que pasa del 40 % al 45 % para las personas físicas y del 40 % al 50 % para las personas jurídicas.

En cualquier caso, estas deducciones tienen una limitación a efectos de determinar la base de la deducción. En el IRPF el límite no ha sido modificado, de modo que seguirá rigiendo el linde del 10 % establecido, a tal efecto, en el art. 69.1 LIRPF. Asimismo, nada ha previsto el legislador respecto a la pérdida de las deducciones por exceso de las citadas limitaciones, una circunstancia arduamente criticada, no solo por el trato discriminatorio que supone respecto a las personas jurídicas, sino porque es un claro obstáculo para la realización de aportaciones elevadas por parte de los contribuyentes de este impuesto.

En cambio, el legislador sí ha aumentado el límite aplicable para las donaciones realizadas por personas jurídicas, que pasa del 10 % al 15 %, y sigue manteniendo la posibilidad de aplicar las cuantías excedentes o que no hayan podido ser deducidas por insuficiencia de cuota en los períodos que concluyan en los diez años inmediatos y sucesivos. No obstante, el pretendido impacto de esta modificación puede quedar en entredicho como consecuencia de la denominada «tributación mínima» establecida en el art. 30 bis LIS, una medida dirigida a mitigar los beneficios fiscales que afectan, entre otros, al mecenazgo (Blazquez Lidoy, 2022).

10. En la plataforma Goteo pueden consultarse diversos proyectos en los que se requieren variadas modalidades de colaboración no monetaria que quedarían englobadas en el fenómeno del *crowdsourcing*. Véase la iniciativa «[Vigilancia nocturna de ganados](#)».

11. Vid. entre otras, Consultas V3543/2015, de 17 de noviembre y V2972/2021, de 23 de noviembre.

Por su parte, las donaciones efectuadas por sujetos no residentes con establecimiento permanente gozarán de los mismos incentivos previstos para las personas jurídicas en los términos indicados. Asimismo, los sujetos no residentes que operen en territorio español sin establecimiento permanente podrán aplicarse, como hasta ahora, la deducción prevista para los contribuyentes del IRPF. Empero, se incrementa en 5 puntos porcentuales el límite aplicable sobre la base de la deducción, que pasa del 10 al 15 %. Ciertamente, esta medida sorprende, puesto que favorece a los sujetos no residentes frente a las personas físicas residentes –respecto las que, recordemos, el límite se ha mantenido inalterable en el 10 %-, aun siendo estas últimas las que, con mayor probabilidad, realizaran aportaciones en los términos analizados en el presente trabajo.¹²

En cualquier caso, debemos aplaudir las medidas descritas, aunque no se ha abordado una cuestión de calado que, indirectamente, puede comportar la pérdida del derecho a aplicar los incentivos fiscales indicados. Nos referimos a las consecuencias tributarias que para el donante puede tener el incumplimiento de alguno de los requisitos establecidos en el art. 3 LIFM por parte de la entidad donataria. En efecto, el régimen fiscal especial establecido en la LIFM es un régimen de comunicación, de modo que la entidad no lucrativa que quiere acogerse al mismo simplemente debe comunicarlo a la AEAT, sin que esta proceda a realizar comprobación adicional alguna. De este modo, puede acontecer que una entidad no lucrativa crea cumplir con los requisitos requeridos para la aplicación del régimen fiscal especial establecido en la LIFM pero que, sin embargo, no sea así. Incluso podría suceder que actúe dolosamente y, por tanto, aun siendo consciente de tal incumplimiento, proceda a presentar dicha comunicación, acogiéndose consecuentemente al régimen fiscal privilegiado contemplado en la LIFM. Queda claro que, si con posterioridad, la AEAT efectúa una comprobación de la situación tributaria de la entidad no lucrativa, será esta la que deberá responder personalmente ante la correspondiente regularización. Sin embargo, la

norma no atribuye ningún tipo de responsabilidad tributaria a la entidad donataria en relación con las donaciones recibidas, unas donaciones que habrán sido indebidamente deducidas en los respectivos impuestos personales de los aportantes que basaron su derecho a la deducción en la confianza legítima, atendiendo a la certificación de la donación expedida por la entidad donataria, y a quienes corresponderá regularizar su situación tributaria con el abono, además, de los oportunos recargos, intereses de demora y, en su caso, las correspondientes sanciones.¹³ Así las cosas, actualmente el donante solo tendrá la opción de reclamar, por la vía de la responsabilidad civil, los posibles daños patrimoniales derivados de la situación descrita, pero deberá hacer frente a las consecuencias tributarias indicadas.

En este contexto, entendemos que el legislador debería haber establecido en qué tipo de responsabilidad tributaria incurre la entidad donataria respecto las cuantías indebidamente deducidas por los aportantes, deducciones basadas en el certificado emitido, a tal efecto, por dicha entidad. Podría determinarse, por ejemplo, un supuesto de responsabilidad solidaria por el importe de las deducciones practicadas por los donantes e incluso un régimen sancionador específico atendiendo a la cuantía de dichas deducciones. Otra opción que el legislador podría tomar en consideración sería el establecimiento de un sistema de comprobación administrativa previa mediante el que se reconociese el derecho de la entidad a aplicar el régimen fiscal especial establecido en la LIFM. A su vez, sería aconsejable la creación de un Registro público en el que constasen dichas entidades, de modo que el aportante pudiese comprobar si la entidad receptora de su donación está o no incluida en la misma y, por tanto, tener la certeza de que puede deducir debidamente dicha aportación. Esta propuesta es un claro cambio de paradigma del sistema de acceso a los incentivos fiscales establecidos en la LIFM, pero mucho más garantista y próximo a la seguridad jurídica que debe presidir todo sistema tributario.

12. En este sentido, resultan ilustrativas las palabras de Martín Dégano (2024, pág. 69) al manifestar que «no se entiende bien esta distinción entre los contribuyentes del IRPF y del IRNR cuando siempre ha existido una remisión completa a la regulación del primer impuesto. Menos aún que la diferencia favorezca a los no residentes –que con mucha probabilidad no suelen donar o, si lo hacen, no agotarán el citado límite- frente a los residentes».

13. Entendemos que, con carácter general, no cabría exigir sanciones, puesto que el contribuyente ha actuado con la diligencia debida (art. 179.2.d) LGT), aplicando la deducción de acuerdo con la información facilitada por la entidad donataria. Solo cabría sanción si se acreditara que el donante conocía el incumplimiento de los requisitos por parte de la entidad donataria (principio de culpabilidad).

Conclusiones

A pesar de la relevancia económica del *crowdfunding* no lucrativo y de su exponencial crecimiento año tras año, a día de hoy no disponemos de un marco legislativo específico que regule el fenómeno, por lo que la posible aplicación de algún incentivo fiscal a este tipo de actuaciones solo cabe, en su caso, en el marco de la LIFM.

Sin lugar a duda, los cambios introducidos tras la publicación del Real Decreto-ley 6/2023, de 19 de diciembre son relevantes y facilitan que gran parte de las actuaciones de *crowdfunding* no lucrativo se vean fiscalmente incentivadas, cosa que, hasta el momento, era cuestionable. Sin embargo, aún queda un largo camino por recorrer, no solo a la espera de una regulación particular y propia del fenómeno, sino con la mejora de los aspectos problemáticos que la nueva regulación plantea. Las reflexiones que, de *lege ferenda*, se plantean en el presente trabajo pueden ser un punto de partida para que ello se haga realidad.

Referencias bibliográficas

- BLAZQUEZ LIDOY, A. (2022). «Tributación mínima. Un desincentivo tributario al mecenazgo empresarial». *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 469, págs. 1-23. DOI: <https://doi.org/10.51302/rcyt.2022.7547>
- BLÁZQUEZ LIDOY, A.; MARTÍN DÉGANO, I. (2012). «Aspectos problemáticos y propuestas de reforma de la Ley 49/2002 en materia de mecenazgo». *Crónica Tributaria*, n.º 145, págs. 7-38.
- BLAZQUEZ LIDOY, A.; PEÑALOSA ESTEBAN, I. (2013). «El régimen fiscal del mecenazgo en el Derecho comparado: Alemania, Reino Unido, Francia y Estados Unidos». *Participación cívica y filantrópica*, n.º 872, págs. 29-44.
- CASANELLAS CHUECOS, M. (2022). «Donación con recompensa. Naturaleza jurídica y efectos tributarios para aportante y receptor». *Quincena Fiscal*, n.º 4, págs. 85-126.
- CASANELLAS CHUECOS, M. (2021). «Tributación de las plataformas de financiación participativa no financiera». *IDP, Revista de internet, derecho y política*, n.º 33, págs. 1-14. DOI: <https://doi.org/10.7238/idp.v0i33.377821>
- CASANELLAS CHUECOS, M. (2016). «Nuevos marcos de apoyo fiscal al mecenazgo en España. Perspectiva jurídica estatal y autonómica». *Revista Catalana de Dret Públic*, n.º 52, págs. 43-66 [en línea]. Disponible en: <http://revistes.eapc.gencat.cat/index.php/rcdp/article/view/10.2436-20.8030.01.65/n52-casanellas-es.pdf>
- GONZÁLEZ, A.; RAMOS, J. (2022). *Financiación participativa (crowdfunding) en España*. Universo Crowdfunding y Universidad Camilo José Cela [en línea]. Disponible en: <https://universocrowdfunding.com/wp-content/uploads/2023/09/informe-crowdfunding-2022-ES.pdf>
- MARTÍN DÉGANO, I. (2024). «Análisis de las novedades en los incentivos fiscales al mecenazgo tras el Real Decreto Ley 6/2023, de 19 de diciembre». *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, n.º 492, págs. 57-98. DOI: <https://doi.org/10.51302/rcyt.2024.21355>
- MARTÍN DÉGANO, I. (2017). «La situación actual de los incentivos fiscales al mecenazgo en la legislación estatal. Reflexiones a futuro». En: CABRA DE LUNA, M.A. (dir.). *La dimensión social de la fiscalidad: discapacidad, tercer sector y mecenazgo*, págs. 215-239. Madrid: Ed. Cinca.
- PALACIOS RONDA, E. (2021). «Soluciones de las CCAA de régimen general a algunas deficiencias de la Ley 49/2002, de régimen fiscal de las entidades no lucrativas en el ámbito del mecenazgo cultural». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 138, págs. 1-21. DOI: <https://doi.org/10.5209/reve.75565>
- SANCIÑENA ASURMENDI, C. (2017). «Negocio mixto con donación». En: BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO, R. (pr.). *Tratado de las liberalidades*. Navarra: Ed. Thomson Reuters Aranzadi.
- SANZ GÓMEZ, R. J.; LUCAS DURÁN, M. (2015). «Implicaciones tributarias del crowdfunding o financiación colectiva». *Quincena Fiscal*, n.º 9, págs. 19-69.

Cita recomendada

CASANELLAS CHUECOS, MONTSERRAT (2024). «La reforma de la ley de mecenazgo y su impacto en la tributación de las operaciones de *crowdfunding* no lucrativo. Algunas cuestiones olvidadas». *IDP. Revista de Internet, Derecho y Política*, núm. 41. UOC. [Fecha de consulta: dd/mm/aa]. DOI: <http://dx.doi.org/10.7238/idp.v0i41.427398>



Los textos publicados en esta revista están –si no se indica lo contrario– bajo una licencia Reconocimiento-Sin obras derivadas 3.0 España de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos y comunicarlos públicamente siempre que cite su autor y la revista y la institución que los publica (*IDP. Revista de Internet, Derecho y Política*; UOC); no haga con ellos obras derivadas. La licencia completa se puede consultar en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/es/deed.es>.

Sobre la autoría

Montserrat Casanellas Chuecos

Profesora agregada del área de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Barcelona

montse_casanellas@ub.edu

Ha impartido docencia en los grados en Derecho, Gestión y Administración Pública y Relaciones Laborales, y los Másteres oficiales de Gestión Cultural, Derecho de la Empresa y los Negocios y Abogacía. Ha desarrollado diversos cargos y encargos de gestión académica. Entre otros, ha sido coordinadora del Máster oficial de Gestoría Administrativa, coordinadora del Máster Oficial de la Abogacía, directora de la Escuela de Másteres y Postgrados y Vicedecana de Relaciones Institucionales, Patrocinio y Postgrados de la Facultad de Derecho de la Universidad de Barcelona.

Su actividad investigadora ha estado centrada en la tributación de las entidades sin ánimo de lucro y el mecenazgo, así como en las medidas de simplificación de la tributación de las rentas empresariales, ámbitos en los que ha publicado diversos artículos científicos y monografías. Asimismo, ha sido miembro de varios Proyectos I+D financiados por el Ministerio de Economía y Competitividad y la AECID. Actualmente, forma parte del Grupo de Investigación Consolidado por la Generalitat de Catalunya Derecho Tributario y Política Fiscal y es miembro del proyecto de investigación concedido por el Institut d'Estudis d'Autogovern Public private collaboration as a key element to enforce catalan housing policies.

Ha sido profesora visitante de la Universidad de Verona (Italia) y ha realizado diversas estancias de investigación en Brasil, Venezuela e Italia. Asimismo, en el ámbito docente, es autora de varios manuales de Derecho Financiero y Tributario, parte general y especial, y de artículos sobre competencias transversales y actividades de aprendizaje por competencias.