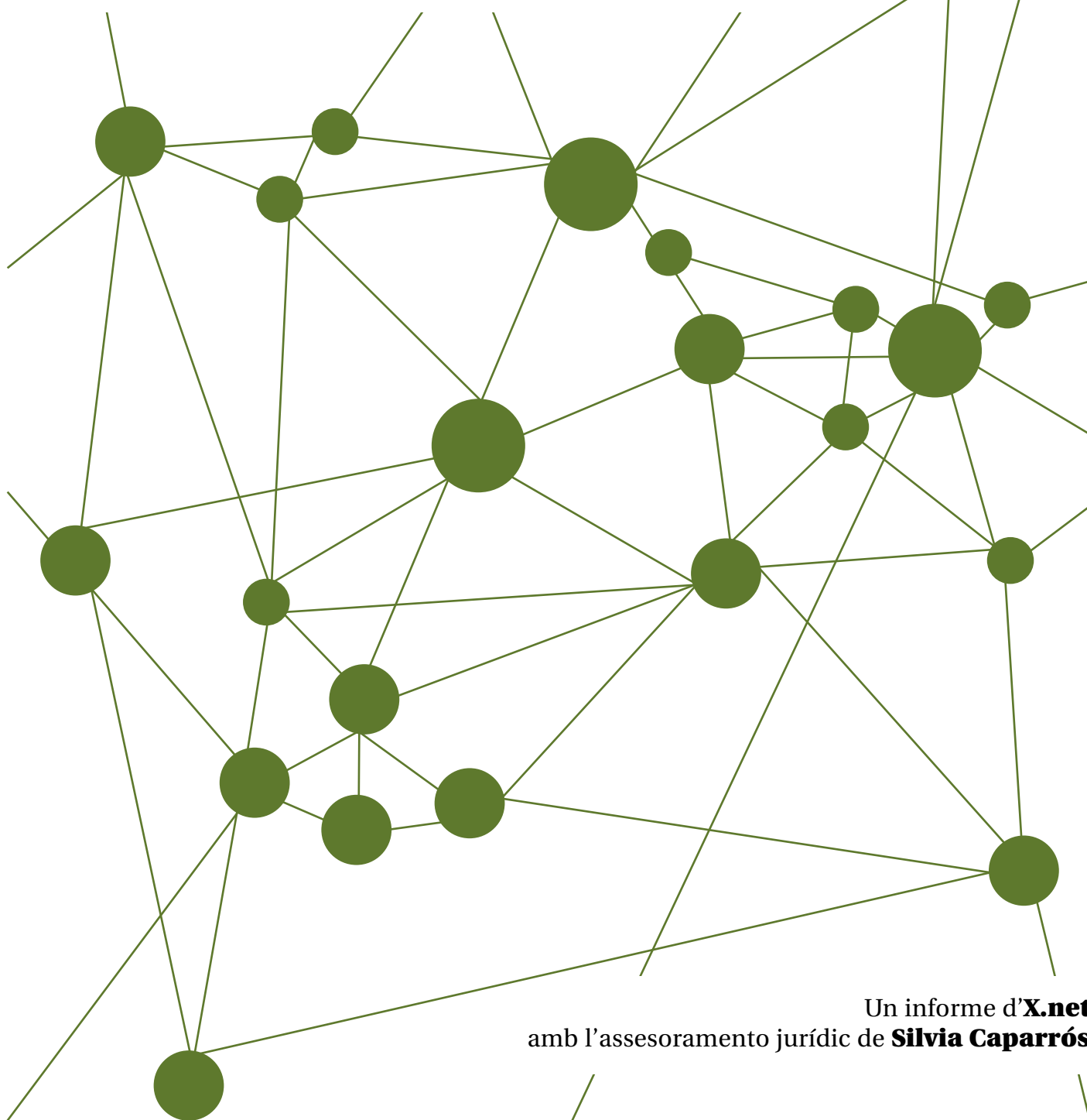


# Experiències de **CROWDFUNDING** a l'Estat espanyol i Catalunya:

## **PRINCIPALS CARACTERÍSTIQUES, REPTES I OBSTÁCLES**

Inspiració i recomanacions per a un instrument més sòlid de finançament transversal col·lectiu, públic i privat de la cultura



Un informe d'**X.net**  
amb l'assessorament jurídic de **Silvia Caparrós**



<b>0. INTRODUCCIÓ</b>	<b>pàg. 4</b>
<b>1. EL DESENVOLUPAMENT DEL CROWDFUNDING</b>	<b>pàg. 5</b>
1.1. Plataformes de crowdfunding	pàg. 6
1.2. Crowdfunding directe	pàg. 6
1.3. Plataformes obertes de projectes	pàg. 6
1.4. Crowdfunding de propostes de projectes	pàg. 7
1.5. Crowdsourcing	pàg. 7
1.6. Com a inversió	pàg. 7
<b>2. CASOS D'ESTUDI</b>	<b>pàg. 8</b>
2.1. Goteo	pàg. 8
2.2. Verkami	pàg. 9
2.3. Kickstarter	pàg. 10
2.4. Lánzanos	pàg. 11
2.5. Riot Cinema: El Cosmonauta	pàg. 11
2.6. Metromuster: No Res	pàg. 12
<b>3. PRINCIPALS PROBLEMES</b>	<b>pàg. 13</b>
3.1. Escalabilitat	pàg. 13
3.2. Rendes del treball, no capital	pàg. 14
3.3. Confusió entre la precompra, donació i bancs de temps	pàg. 15
3.4. Inseguretat jurídica	pàg. 16
3.5. Esgotament de les comunitats	pàg. 16
3.6. Polarització d'iniciatives	pàg. 16
3.7. Taxes, impostos i despeses	pàg. 17
<b>4. CONCLUSIONS</b>	<b>pàg. 18</b>
<b>INFORME JURÍDICO Y RECOMENDACIONES</b>	<b>pág. 19</b>
<b>1. MARCO JURÍDICO</b>	<b>pág. 19</b>
<b>2. CROWDFUNDING LUCRATIVO EN ESPAÑA: LAS DONACIONES Y OTRAS FORMAS DE MECENAZGO.</b>	<b>pág. 20</b>
2.1. Las Donaciones.	pág. 20
2.1.1. Donatario (Emprendedor) Persona Física.	pág. 20
2.1.2. Donatario Persona Jurídica.	pág. 22
2.2. La Ley del Mecenazgo	pág. 23
2.2.1. Persona Física.	pág. 23
2.2.2. Persona Jurídica.	pág. 24
2.2.3. Las Entidades sin ánimo de lucro como Donatarios.	pág. 24
2.3. Otras formas de Mecenazgo.	pág. 25
2.4. Donaciones con recompensa	pág. 26
<b>3. CROWDFUNDING CON RETORNO.</b>	<b>pág. 27</b>
3.1. Préstamos.	pág. 28
3.2. Comunidad de Bienes.	pág. 29
3.3. Cuenta en participación.	pág. 30
3.4. Diferencias entre las anteriores figuras jurídicas.	pág. 31
<b>4. NORMATIVA APLICABLE A LOS CFP Y A LA CONTRATACIÓN ELECTRÓNICA.</b>	<b>pág. 32</b>
<b>5. LA PROPUESTA DE LEY DE EMPRENDEDORES.</b>	<b>pág. 34</b>
<b>6. CONSIDERACIONES FINALES</b>	<b>pág. 35</b>
<b>7. ANEXOS</b>	<b>pág. 36</b>

# 0. INTRODUCCIÓ

Crowdfunding és la denominació utilitzada per referir-se a finançament col·lectiu, normalment, online. Alguns l'anomenaven també finançament en massa<sup>1</sup>, micromecenatge, o micropatronatge; tot i que parlant clar no tot crowdfunding pot considerar-se una modalitat de mecenatge. Originat al món anglosaxó ha arribat amb força a l'Estat espanyol, on ha tingut una bona acollida propiciada en part per la sagnant crisi econòmica que condiciona la realitat d'aquests moments. En molts àmbits s'ha plantejat que podria arribar a substituir formes tradicionals de producció de béns culturals (inversió per part de productores, editors, ajudes públiques, bestretes, etc.) i en termes generals es presenta com la opció més democràtica per produir cultura. Un dels avantatges que ofereix aquest sistema de finançament és que permet la possibilitat que la ciutadania, empreses públiques i privades contribueixin amb qualsevol quantitat de diners a fomentar el desenvolupament d'una iniciativa cultural. A més, existeixen certs projectes que pel seu caràcter o tipologia no encaixen ni als requisits de recolzament d'entitats públiques ni criden l'atenció de la iniciativa privada, que troben a les plataformes de crowdfunding (a partir d'aquest moment abreviat com a CF) una opció per trobar finançament.

El CF, que està tenint un impacte notable al panorama cultural contemporani, ha proliferat especialment a Catalunya, on tot i no ser on més fons es generen, sí és on més plataformes usen o s'inspiren en el CF.

Es diu que el CF va néixer el 1997, quan el grup britànic de rock Marillion va promoure per Internet el finançament col·lectiu d'una de les seves gires. Però en realitat, tot i que a la història de la cultura trobem molts casos de finançament col·lectiu, un altre exemple de CF contemporani el trobem amb el naixement del software denominat lliure, del Projecte GNU i de la Free Software Foundation de la mà de Richard Stallman als anys 80.

Els programadors treballen en el desenvolupament de sistemes operatius i aplicacions sense cobrar a canvi; d'aquest moment incipient es va passar a les donacions que van permetre desenvolupar més àmpliament determinats projectes que havien de revertir en el bé comú, exemples d'això els trobem a Wikipedia, Creative Commons, l'explorador Mozilla i molts d'altres.

El CF ràpidament es va revelar com a sistema de finançament ideal per a aquest tipus de projectes: ràpid, senzill, on-line i que apel·lava a lo millor de cadascú per construir, entre tots, un bé comú. És a dir un sistema de finançament ad hoc per a projectes tecnològics en un entorn digital.

Al llarg d'aquest informe introduïrem els diferents tipus de plataformes i models de crowdfunding que tenen lloc en aquests moments. Aquest treball s'ha realitzat després d'entrevistar una quantitat substancial de representants d'aquestes plataformes, persones o col·lectius que les han usades per llançar un projecte i finalment alguns dels seus usuaris finals, és a dir finançadors/es d'aquests projectes. Hem realitzat una selecció de plataformes nacionals que comparem amb una estatunidenca per ser la més important a l'actualitat i gaudir de major penetració social, amb l'objectiu de ressaltar certes diferències.

A continuació presentarem diversos casos d'estudi per entendre millor les diferències que hi ha entre aquests projectes. Acte seguit, mirarem algunes de les problemàtiques que abunden en aquesta nova realitat i ens farem eco dels dubtes i preocupacions que tenen els i les representants d'aquestes plataformes amb qui hem pogut parlar. Tot i l'indiscutible creixement d'aquest sistema de finançament (s'estima que un 63% de creixement en els últims tres anys<sup>2</sup>) és important veure quins són els obstacles i conseqüències que té per al sector cultural aquest mecanisme de recaptació de fons. Per acabar, presentarem un plec de recomanacions i possibles solucions als problemes plantejats.

1. De l'anglès crowd: multitud i to fund: finançar.

2. [www.crowdsourcing.org/document/crowdfunding-industry-report-abridged-version-market-trends-composition-and-crowdfunding-platforms/14277](http://www.crowdsourcing.org/document/crowdfunding-industry-report-abridged-version-market-trends-composition-and-crowdfunding-platforms/14277)

# 1. EL DESENVOLUPAMENT DEL CROWDFUNDING

El creixement del crowdfunding ha estat espectacular. L'èxit d'aquesta fórmula de finançament col·lectiu, aplicable a molts tipus de projectes molt diferents radica al nostre entendre, entre d'altres qüestions, en que (i) és fàcilment accessible, gràcies a Internet, per a una multitud de persones tant emprenedores com participants; (ii) no requereix fortes inversions que, en la majoria dels casos, són decidides per cada participant, la suma d'elles és allò que compta; (iii) el mecanisme de pagament i recepció de fons és fàcil i ràpid; (iv) està mancat de formalismes rígids, (v) no existeixen intermediaris -sense comptar a la pròpia plataforma- que encareixen els projectes, en especials en els supòsits de crowdfunding per a la creació de música, audiovisuals, videojocs; fet que fa que els finançadors es sentin més vinculats al projecte finançat i (vi) substitueix fórmules tradicionals de finançament (bancària, subvencions, finançament corporatiu com pugui ser el capital risc, el venture debt, private equity) a les quals bé el projecte, bé l'emprenedor no tenen accés per diverses raons o que, en un entorn de crisi, són impossibles d'aconseguir la majoria de les vegades.

Segons "The Crowdfunding Industry Report"<sup>3</sup> de maig de 2012, el 2011 es van obtenir fons per un import de 1,5 bilions d'USD en tot el món, cosa que suposa un creixement del 63% els últims tres anys.

Els Estats Units són actualment el major mercat de crowdfunding, però Europa els segueix a bon ritme. Existeixen comptabilitzades en el primer trimestre de 2012 uns 452 CFPs i 1.000.000 de projectes duts a terme amb èxit.

Al crowdfunding existeixen tres subjectes o parts diferenciades: (1) qui busca el finançament per al seu projecte (emprenedors i creatius), (2) les persones que aporten fons (els finançadors) i (3) la plataforma tecnològica que facilita el contacte entre els uns i els altres, i que és qui du a terme les tasques de selecció dels projectes, en la majoria dels casos i, també, d'assessorament, llicència de software i d'altres per les que, en alguns supòsits, pot carregar comissions.

Les CFPs estableixen usualment un objectiu de finançament que, de complir-se, suposarà que l'emprenedor pugui retirar els diners obtinguts, deixant no obstant un percentatge en concepte de comissió de remuneració de la plataforma, que acostuma a ser del 5%. En cas de no complir-se l'objectiu, els diners es tornen als participants i l'emprenedor no percep res. Es tracta d'un mecanisme de seguretat conegut com a "pledges" (penyora).

A d'altres plataformes, totes les contribucions, tret de la comissió corresponent, s'entreguen a l'emprenedor, tot i que no s'hagi aconseguit l'objectiu.

Els finançadors a canvi de la seva aportació i en funció del tipus de projecte que financen obtenen una recompensa, que pot ser (i) no econòmica, des de figurar als crèdits d'una obra audiovisual a rebre una còpia del llibre o àlbum finançat, entrades, una samarreta, un certificat i, en tot cas, la satisfacció d'haver ajudat algú a tirar endavant el seu projecte; o (ii) un retorn econòmic financer en forma de rendes, interessos, i fins i tot la recuperació de l'import invertit.

El primer tipus de crowdfunding, al qual denominarem no lucratiu, es dirigeix habitualment a projectes socials, d'investigació així com a finançar la creació i/o explotació d'obres de l'esperit: música, audiovisual, literatura. Aquest model de finançament permet, a més, al creador o a l'emprenedor mantenir en propietat la seva obra o el seu projecte, ja que els finançadors no participen directament en aquesta, de cap manera, ni tenen cap tipus de possibilitat d'interferir al procés creatiu o empresarial de l'emprenedor.

El crowdfunding no lucratiu o onerós, oposat a l'anterior, es dirigeix més aviat a projectes de caràcter empresarial, i en l'entorn anglosaxó té aplicació en la creació de continguts artístics digitals (videojocs, música i audiovisual). En aquest sistema de crowdfunding l'empresa així creada pot passar a ser propietat dels inversors, i en funció de les quotes de participació de cadascú, conjuntament amb l'emprenedor o creador, aquests poden tenir facultats de control, supervisió i/o direcció del projecte, pel que no està indicat per a tots els tipus.

3. Informe sobre la indústria del crowdfunding dut a terme per Crowdsourcing.org en col·laboració amb Crowdfunding LCC i Massolution, sobre l'enquesta realitzada el primer trimestre del 2012 sobre el sector, on van participar 135 plataformes de crowdsourcing. Aquest informe està disponible a [www.crowdsourcing.org](http://www.crowdsourcing.org) en versió resumida. També pot adquirir-se a través d'aquest lloc web l'informe complet.

## 1.1. Plataformes de crowdfunding

De fet, les plataformes existents a l'actualitat estan especialitzades, en la majoria dels casos, en un o altre tipus de projecte o iniciativa.

*El Crowdsourcing són doncs contribucions financeres dels inversors on-line, patrocinadors o donants per finançar iniciatives amb ànim de lucre o sense ànim de lucre o empreses. Crowdfunding és una aproximació a recaptar capital per a nous projectes i negocis mitjançant la sol·licitud de contribucions d'un gran nombre de participants, seguint tres tipus de models de crowdfunding: (1) donacions, la filantropia i el patrocini on no s'espera un retorn financer, préstecs (2) i (3) inversió a canvi de capital, guanys o ingressos compartits<sup>4</sup>.*

**D'aquests tres tipus de crowdfunding indicats, "The Crowdfunding Industry Report" identifica els següents models:**

1. Crowdfunding basat en la participació en el capital que pretén el retorn mitjançant beneficis, rendes i accions i/o participacions (Equity-based crowdfunding)
2. Crowdfunding basat en préstecs (Lending-based crowdfunding)
3. Crowdfunding basat en recompensa (Reward-based crowdfunding)
4. Crowdfunding basat en donacions (Donation-based crowdfunding)

En l'actualitat a l'Estat espanyol coexisteixen diversos models de plataformes de CF, que haurien d'explorar-se i tenir-se en consideració amb el fi de captar el seu potencial. No totes les plataformes funcionen de la mateixa manera ni busquen els mateixos objectius. Les diferents plataformes que veurem potenciaran un sistema o un altre depenent de criteris molt específics. Les plataformes, a més, potenciaran diferents tipus de CF: directe, per projectes que encara s'han d'iniciar, projectes de continuació o que refereixen força de treball (o crowdsourcing).

## 1.2. Crowdfunding directe

Els projectes creen les seves pròpies plataformes per rebre donacions, com és el cas de Riot Cinema (veure cas d'estudi més endavant) que constitueix un exemple clar d'aquestes pràctiques, ja que actualment treballa en el finançament d'una pel·lícula a través de les contribucions d'agents individuals que accedeixen al projecte a través de la seva pàgina web. Aquest tipus de plataformes es llenquen per promocionar projectes específics com pel·lícules, llibres, programes de software o elements de hardware, etc. D'aquesta manera s'aconsegueix involucrar la gent en la seva producció a canvi de material promocional, passis privats, reconeixement, regals i marxandatge o retorns materials com còpies de la pròpia obra, ja acabada. Això crea un vincle directe entre audiència i productors, que col·laboren en l'elaboració de l'obra. En aquest tipus de casos, les plataformes que es presenten per recaptar pertanyen a la pròpia productora i no serveixen per acollir d'altres projectes o iniciatives. Són plataformes molt personalitzades que busquen promoure la comunicació directa.

## 1.3. Plataformes obertes de projectes

Una altra modalitat possibilita que els agents culturals descriguin un projecte que desitgen desenvolupar i proporcionin als seus potencials patrocinadors la informació sobre les seves necessitats i els seus resultats potencials i possibles. Una vegada proporcionada aquesta informació, es fa una crida oberta a finançar el projecte mitjançant donacions directes que són visibles i públiques. A partir d'aquí, els artistes o productors arriben a acords amb els seus promotors per oferir-los beneficis futurs,

4. Traducció del literal a [www.crowdsourcing.org](http://www.crowdsourcing.org): "Financial contributions from online investors, sponsors or donors to fund for-profit or non-profit initiatives or enterprises. Crowdfunding is an approach to raising capital for new projects and businesses by soliciting contributions from a large number of stakeholders following three types of crowdfunding models: (1) Donations, Philanthropy and Sponsorship where there is no expected financial return, (2) Lending and (3) Investment in exchange for equity, profit or revenue sharing".

marxandatge o visibilitat, quan el projecte ja s'hagi completat. D'aquesta manera, els diners flueixen directament cap als artistes sense la necessitat d'intermediaris. Kickstarter (o Verkami<sup>5</sup> a Espanya) és un exemple perfecte d'aquest model de cofinançament, ja que ha permès la producció de nombrosos projectes, entre els quals hi ha pel·lícules, discos, llibres, etc. Aquest sistema ajuda a mitigar els riscos del mercat, exposant els projectes als inversors i analitzant les reaccions socials a aquestes iniciatives abans que es duguin a terme: si no aconsegueixen una bona acollida, significa que la inversió és massa arriscada. Aquestes plataformes eliminen la figura del productor/a o intermediari i es presenten com un ferm aliat per a la producció de certs projectes.

## 1.4. Crowdfunding de projectes en marxa

Un altre sistema de cofinançament permet que es contribueixi a la pervivència de projectes culturals, pàgines web i blogs ja existents. Flattr<sup>6</sup> és un magnífic exemple d'això, ja que es tracta d'un sistema de donació basat en votar els llocs que cadascú consideri dignes de rebre finançament. Així, els usuaris obren un compte on escullen una quantitat periòdica de diners que destinaran a tots els projectes sobre els quals facin clic. D'aquesta forma, els desenvolupadors de software, bloguers, escriptors, compositors i demés creadors podran seguir produint mentre els usuaris que visiten els seus llocs web proporcionen part dels fons que necessiten.

## 1.5. Crowdsourcing

Cal distingir el crowdfunding del crowdsourcing. El segon implica la distribució de tasques o micro-activitats en un grup social expandit. Exemples típics de crowdsourcing els troben quan per traduir un llibre o pel·lícula s'habilita una plataforma que possibilita que cada usuari tradueixi només un paràgraf. D'aquesta manera es poden realitzar activitats complexes en molt poc temps. Si bé això no implica directament al CF, si és veritat que algunes plataformes com Goteo o Riot Cinema, han introduït aquesta possibilitat a les seves campanyes. D'aquesta manera es poden realitzar contribucions econòmiques directes o donació de "temps" o dedicació a tasques específiques que necessiten ser desenvolupades.

Tècnicament, el crowdsourcing podria arribar a capitalitzar-se i presentar-se com a part del finançament necessari per desenvolupar un projecte. Així, complementa de forma perfecta algunes campanyes de CF. En el cas de Goteo permet participar dels projectes a diferents nivells d'aquesta forma no es posa tant l'èmfasi en la donació com en la col·laboració en determinats projectes, ja sigui aportant temps, habilitats o diners.

## 1.6. Com a inversió

Recentment, s'ha especulat molt sobre la possibilitat de llançar campanyes de CF que en lloc d'oferir un llibre, disc o retorn similar, es puguin entendre com a sistemes de inversió amb opció a rebre participacions o part dels beneficis obtinguts per la comercialització del producte o projecte. Si bé es veritat que a l'Estat espanyol aquesta pràctica no s'ha donat molt, degut en part a la inseguretats jurídica que existeix respecte la figura del micro-accionista, als EUA, com veurem més endavant, s'ha articular una legislació específica per promoure aquest tipus de CF.

Quan analitzem el cas de Riot Cinema veurem com s'ho han fet per ser un dels pioners d'aquest model a l'Estat espanyol, però també discutirem alguns dels problemes amb els que s'han trobat.

5. Analitzarem ambdues plataformes en detall més endavant.

6. <http://flattr.com/>



## 2. CASOS D'ESTUDI

NOM	ANY D'INICI	MITJA DE PROJECTES PER MES	MITJA DE COST	RATIO D'ÈXIT	PERCENTATGE PER PLATAFORMA	MITJA DE DONACIÓ	MÉS PRODUÏTS	NACIONALITAT
<b>Goteo</b>	2010	8	5.000€	55%	8%	50€	Música i ecologia	ESP
<b>Verkami</b>	2010	100	3.700€	73%	5%	25€	Música i audiovisuals	ESP
<b>Kickstarter</b>	2009	2.200	4.500\$	44%	5%(+5% amazon)	25\$/20€	Música i cinema	EUA
<b>Riot Cinema</b>	2009	1 (en total)	860.000€			7€ crowd 300€ inversors	Cinema	ESP
<b>Lánzanos</b>	2010	50	3.000€	60%	5% (projectes solidaris 1%)	20€	Cinema i audiovisuals, llibres, revistes	ESP

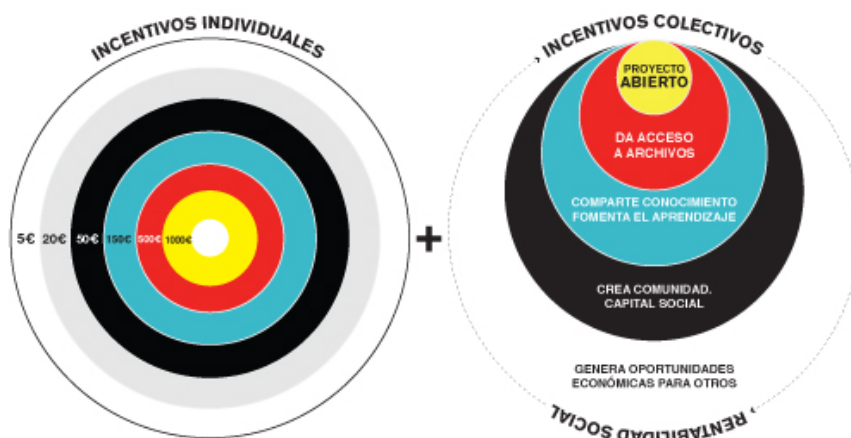
### 2.1. Goteo

Goteo<sup>7</sup> és una xarxa social de finançament col·lectiu (aportacions monetàries) i col·laboració distribuïda (serveis, infraestructures, microtasques i altres recursos) des d'on impulsar el desenvolupament autònom d'iniciatives creatives, projectes culturals o d'impacte social, que contribueixin al desenvolupament del procomú, el coneixement lliure i/o el codi obert.

Goteo és una iniciativa gestionada per la Fundación Fuentes Abiertas, entitat sense ànim de lucre, creada per Platoniq, una organització internacional de productors culturals i desenvolupadors de software, centrada en la producció i distribució de la cultura copyleft.

La principal diferència de Goteo respecte d'altres plataformes similars és el seu interès en produir béns que beneficiïn el comú o que tinguin un retorn col·lectiu. D'aquesta forma, es desmarquen de projectes que funcionen més com un sistema de prepagament d'objectes o béns culturals. Tots els projectes que alberga la

plataforma han d'indicar de forma clara quins són els retorns privats per a la gent que realitza donacions (samarretes, xapes, reconeixement, etc.) però també han d'estipular quin és el retorn col·lectiu (quines comunitats es poden beneficiar, com es pot reutilitzar el codi, quines repercussions socials tindrà el projecte, etc.).



Font: Goteo.org

Aquesta plataforma recull donacions monetàries però també proposa vies de col·laboració directa amb els projectes, és a dir promou formes de crowdsourcing. Alguns projectes requereixen de programadors, desenvolupadors, treballs especialitzats, etc. als que es pot contribuir. Així, Goteo es centra més en promoure projectes amb base de col·laboració que prototips només amb vies de ser comercialitzats.

Aquesta plataforma promou una mitjana de vuit projectes al mes, que acostumen a sol·licitar un finançament d'uns 5.000 euros de mitjana i tenen una ràtio d'èxit que ronda el 55% dels projectes promoguts.

La plataforma es queda un 8% de la quantitat total rebuda.

Les comunitats d'on provenguin els diferents projectes són les que definiran que aquests resultin d'èxit o no. De de Goteo ens constaten, tot i que no sigui així amb d'altres plataformes, que les comunitats més bigarrades i robustes són més capaces de promoure projectes que les més fràgils i inconnexes. Tot i així, els projectes musicals o d'orientació ecològica són els que millor funcionen a l'hora de recaptar el finançament necessari per realitzar-se.

7. <http://www.goteo.org/>

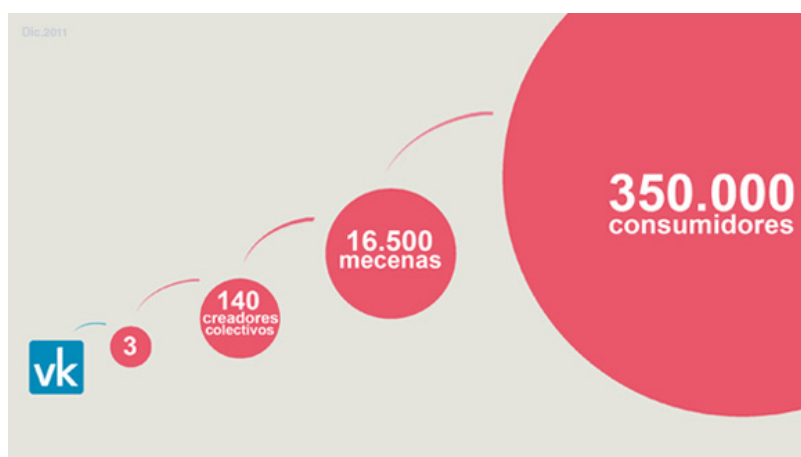


La mitjana de finançament per persona és d'uns 50 euros, tot i que les donacions oscil·len entre els 5 i els 300 euros. Tanmateix, els agradaria que les entitats tributàries i la regulació facilitessin i aclarissin els beneficis que perceben els donants i no compliquessin la tributació.

A l'actualitat, Goteo està plantejant-se la possibilitat d'obrir iniciatives paral·leles enfocades a regions o tipologies de projectes més concretes, i treballen en la inauguració de Goteo Euskadi en breus.

## 2.2. Verkami

Verkami<sup>8</sup> és una plataforma de crowdfunding dirigida a creadors independents que busquen finançament per materialitzar les seves idees. El projecte, nascut a Mataró, sorgeix de la iniciativa privada d'un pare i dos fills: Joan, Adrià i Jonàs Sala, un biòleg, un historiador de l'art i un físic i la identitat jurídica del mateix és una SCP.



Acció de Verkami el 2011. Font Verkami.com

Qualsevol projecte de caràcter creatiu té cabuda en aquesta plataforma i s'acullen iniciatives de creadors i emprenedors del món de l'art, la cultura i la societat civil, acollint camps tan diversos com cine, música, teatre, còmic, projectes comunitaris, disseny, software, fotografia, tecnologia, obres socials, invents, periodisme, vídeo, literatura, etc.

De mitjana, la plataforma alberga uns 100 projectes al mes, i només al 2012 ja han promogut 430 projectes. Normalment, els projectes requereixen una mitjana de finançament que ronda al voltant dels 3.700€, i en els casos d'èxit s'està recollint un 30% més de la quantitat que es demana en primer terme. Sens dubte, Verkami és una de les plataformes més reeixides del panorama nacional, el 73% dels projectes que es presenten aconseguen el finançament necessari per realitzar-se.

Els donants aporten de mitjana uns 25 euros per projecte i la plataforma recapta un 5% de la quantitat aportada en els casos que les iniciatives tinguin èxit. Una de les coses que més destaca d'aquesta plataforma és que una gran part dels projectes que promou s'emmarquen en el sector musical (gairebé un 30% del total). Aquesta xifra va seguida de projectes de caràcter audiovisual, amb competes similars.

No es mostren molt interessats en fomentar projectes que busquin inversors a canvi de guanys monetaris sobre els beneficis generats i se senten més còmodes treballant amb projectes més petits però amb resultats tangibles. En part, això respon a la seva filosofia, que prima la col·laboració per sobre de la vessant econòmica. La legislació al voltant d'aquest tipus de propostes tampoc és gaire clara, per aquest motiu de moment descarten la idea. A Verkami li agrada definir-se com una plataforma que permet la prevenda de productes i projectes culturals més que com una iniciativa de mecenatge.

Als responsables de Verkami els agradaria veure un codi de bones pràctiques que ajudés a regular el sector i a facilitar el seu desenvolupament. Consideren que així es donaria més seguretat als donants i les plataformes podrien tenir un marc de desenvolupament més clar.

8. <http://www.verkami.com/>

## 2.3. Kickstarter

Kickstarter és a l'actualitat la plataforma de CF més gran, popular i coneguda a nivell internacional. Per això vam decidir entrevistar-los, amb l'objectiu de conèixer el potencial d'aquest tipus de plataformes fora del context nacional. Amb seu als EUA, aquesta iniciativa es va posar en funcionament l'any 2009 i el seu creixement ha estat exponencial. A l'actualitat, tenen una mitjana de 2.200 projectes actius per mes i des de la seva inauguració ja han acollit més de 71.500 projectes recaptant al voltant dels 363.000.000\$.

La ràtio d'èxit supera el 44%, i en menys de 4 anys han aconseguit uns 306.000.000\$ per a projectes de caràcter cultural o creatiu. Els donants acostumen a aportar una mitjana de 25\$ per projecte, però en alguns d'ells la xifra mitjana s'ha situat al voltant dels 70\$, donat que existeix força disparitat entre les necessitats de recaptació dels diferents projectes que engloben. El percentatge per a la pròpia plataforma per projecte reeixit és del 5% de la quantitat recaptada.

Category	Launched Projects	Total Dollars	Successful	Unsuccessful	Live Dollars	Live Projects	Success Rate
<b>All</b>	<b>71,571</b>	<b>\$363 M</b>	<b>\$306 M</b>	<b>\$38 M</b>	<b>\$19 M</b>	<b>3,558</b>	<b>43.86%</b>
Film & Video	20,233	\$88.37 M	\$73.39 M	\$12.86 M	\$2.12 M	768	39.34%
Games	3,030	\$62.85 M	\$53.24 M	\$3.70 M	\$5.91 M	229	34.09%
Design	2,505	\$53.56 M	\$45.46 M	\$4.65 M	\$3.45 M	160	36.72%
Music	16,800	\$53.41 M	\$47.52 M	\$4.35 M	\$1.54 M	784	54.19%
Technology	1,426	\$24.70 M	\$19.62 M	\$1.96 M	\$3.11 M	83	31.12%
Publishing	7,882	\$17.53 M	\$13.74 M	\$2.79 M	\$997.97 K	513	31.25%
Art	6,597	\$16.13 M	\$13.56 M	\$2.06 M	\$498.25 K	320	48.51%
Food	2,298	\$11.77 M	\$9.45 M	\$1.88 M	\$442.01 K	150	40.55%
Theater	3,628	\$11.11 M	\$9.75 M	\$847.65 K	\$509.85 K	152	64.47%
Comics	1,760	\$9.55 M	\$8.64 M	\$639.02 K	\$271.85 K	112	45.75%
Fashion	2,032	\$5.61 M	\$4.44 M	\$839.99 K	\$329.61 K	141	27.23%
Photography	2,376	\$5.51 M	\$4.59 M	\$786.25 K	\$130.34 K	108	37.61%
Dance	1,004	\$2.78 M	\$2.49 M	\$176.49 K	\$106.89 K	38	70.19%

Xifres totals de Kickstarter el Setembre de 2012.

Els projectes que més èxit tenen acostumen a estar dins l'entorn de la música o del cine i els audiovisuals, tot i que de forma progressiva Kickstarter s'ha anat definint com a plataforma de prepagament de béns. Així es demostra a partir d'alguns exemples d'èxit de la plataforma. És el cas de Pebble, un rellotge de polsera amb sistema operatiu Android, que necessitava 100.000\$ per poder realitzar-se i va rebre l'espectacular xifra de 10.266.846\$. Per 99\$ de donació rebuda, rebies un rellotge el valor de mercat del qual estava per sobre dels 150\$. Així, queda clar el benefici per als donants. Un altre exemple semblant va ser el del rellotge Tik Tok que necessitava 15.000\$ i va recaptar 942.578\$. L'Elevation Dock, un dispositiu que et permet elevar l'Iphone, també va tenir un èxit meteòric recaptant 1.464.706\$ dels 75.000\$ que demanaven inicialment. Per 79\$ tenies un producte que posteriorment, a la botiga, es vendria per 120\$. Veiem de forma clara que a Kickstarter s'ha generat una cultura de la precompria i que els projectes la recompensa dels quals és un objecte físic són els més reeixits.

Els videojocs també tenen un lloc important a Kickstarter. Ouya, una consola de jocs, és un dels 8 projectes que han recaptat més d'un milió de dòlars a la història de la plataforma, arribant als 8.596.475\$ en només 8 hores. Un altre videojoc, Double Fine Adventure, ocupa la segona posició de projectes que més han recaptat amb 3.336.372\$. Cal destacar que en aquesta plataforma no s'acullen projectes que tinguin com a finalitat recaptar fons per campanyes polítiques o de caritat. Els projectes finançats han de ser de tall clarament creatiu o cultural.

Recentment, el setembre de 2012, la plataforma va decidir introduir canvis importants en el seu sistema operatiu, i va obligar que tots els projectes de base tecnològica o digital (hardware, software, robòtica, videojocs, xarxes socials, etc.) tinguessin un prototip operatiu a l'hora de començar a recaptar. Amb això volen promocionar més immediatesa en el procés de donació i l'entrega de resultats amb el fi de no decepcionar o dilatar massa el temps d'entrega als donants. Això pot canviar el tipus de projectes que es proposin, en detriment de projectes més experimentals i en favor de projectes més tangibles.

Sens dubte, Kickstarter ha definit un model a seguir i és un clar referent per a altres plataformes nascudes a altres indrets, és per això que és tan important tenir en compte l'evolució d'aquest lloc, puix que marcarà les passes a seguir a moltes iniciatives similars que s'estan duent a terme a nivell europeu o a l'Estat espanyol.

## 2.4. Lánzanos

Lánzanos<sup>9</sup> és una plataforma de crowdfunding que va començar a operar a finals de l'any 2010 i que des de la seva posada en marxa ha esdevingut un referent a l'Estat espanyol: ha promogut més de 1.500 projectes des que van iniciar activitat. Entre els projectes que contenen, sempre de caràcter cultural i tecnològic, destaquen els videojocs i els programes informàtics. Alhora acullen projectes de caràcter solidari.

La iniciativa, una SL promoguda per tres socis, es diferencia d'altres similars per acollir projectes molt variats i de dimensions molt diferents. La mitjana actual del que sol·licita cada projecte oscil·la entre els 2.000-2.500 euros i tenen una ràtio d'èxit d'un 60% dels projectes llençats. De forma recent, entre els projectes que abunden a la plataforma destaquen els podcasts (que requereixen d'un finançament de prop de 600€ o revistes i fanzines també de fàcil finançament).

La plataforma es queda un 5% de la quantitat recaptada pels projectes, en cas que aquests prosperin. Si són projectes de caràcter solidari, aquesta proporció baixa a l'1%. En l'actualitat, acullen una mitjana de 50 projectes al mes i estan considerant la possibilitat d'acollir projectes que requereixin d'inversió a canvi de retorns sobre els beneficis del projecte. Tot i així, ens comenten que el marc legislatiu actual no és gaire clar pel que fa a la legalitat d'aquest tipus d'iniciatives. La inseguretats jurídica que existeix al voltant d'aquesta realitat complica la viabilitat d'aquestes iniciatives.

De la mateixa manera, els agradaria veure un canvi en la llei de mecenatge que facilitarà la deducció tributària als donants dels diferents projectes, fent aquest tipus de plataformes més atractives i viables.

Lánzanos ha introduït un sistema de filtrat propi per decidir quins projectes es llancen a la recerca d'inversions. Qualsevol projecte que es proposi puja a un apartat de la web anomenat "la caixa", on els usuaris de la plataforma poden conèixer-lo i votar per ell. Si arriba als 100 vots passa a la part pública de la web per iniciar així la campanya de mecenatge. D'aquesta manera són les pròpies comunitats les que garbellen quins projectes es llancen i quins no.

## 2.5. Riot Cinema: El Cosmonauta

Riot Cinema<sup>10</sup> és una petita productora audiovisual independent, nascuda a Madrid l'any 2008. Un dels projectes més coneguts que ha llençat, i sens dubte també un dels més ambiciosos, és la pel·lícula "El Cosmonauta"<sup>11</sup>. Posada en marxa l'any 2009, és pionera a l'Estat espanyol ja que és la primera pel·lícula de llarg metratge que es pretén finançar (si no totalment, parcialment) via crowdfunding.

El pressupost total que s'aspira aconseguir és de 860.000€, per això des de Riot Cinema van dissenyar una plataforma pròpia de microfinançament que van complementar amb una campanya a Lánzanos. Durant aquesta primera campanya van recaptar poc més de 150.000€ dels 40.000€ que s'havien proposat d'aconseguir (131.000€ en només 3 dies a través de Lánzanos). Des de l'any 2009 fins ara, han aconseguit un total de 420.000€, quantitat que suposa gairebé un 50% del total de la producció. Sens dubte, una quantitat molt significativa.

El Cosmonauta ha sigut un projecte molt actiu, tant a les xarxes socials com en fòrums presencials, xerrades, trobades, conferències, etc. fet que ha aconseguit despertar l'interès d'uns 4.500 cofinançadors que han contribuït amb diferents quantitats (7 euros és la mitjana de les aportacions).

Una altra novetat que introdueix aquest projecte és la categoria de micro-inversors, és a dir, ofereix la oportunitat d'aportar fons a canvi d'un percentatge dels beneficis obtinguts per la comercialització i explotació tant de la pel·lícula com dels seus productes derivats (100 euros = 0,011%). A través d'aquesta via han aconseguit uns 300.000€. Aquesta categoria els ha comportat alguns problemes, ja que a l'actualitat hi ha molta incertesa jurídica al voltant de la figura del micro-inversor. Tanmateix, ens expliquen que ja han superat els diferents obstacles legals.

9. <http://www.lanzanos.com/>

10. <http://www.riotcinema.com/>

11. <http://www.elcosmonauta.es/>

El Cosmonauta també ha aconseguit finançament privat i alguna ajuda pública a projectes trans-media relacionats al projecte, tancant així el seu pressupost.

Tot i l'èxit mediàtic i l'enorme repercussió que ha tingut la iniciativa, els responsables de la pel·lícula tenen dubtes sobre si repetiran model de finançament per a futurs projectes. Admeten que el CF constitueix una via interessant per a projectes petits i mitjans, però no tant per a iniciatives com pel·lícules de pressupost mitjà o alt. S'inverteix molt de temps i comporta molt desgast mediàtic. Per una altra banda, els agradaria que hi hagués més claredat legal sobre aquest tipus de formes de finançament. Això facilitaria tant el desenvolupament dels projectes com la confiança d'inversors a l'hora de participar en projectes d'aquest tipus. Així mateix, una llei de mecenatge adequada seria molt benvinguda en aquest context. Malgrat tot, es mostren molt satisfets amb els resultats obtinguts fins al moment i per tenir l'oportunitat de realitzar una pel·lícula amb plena llibertat creativa i sense restriccions per part d'inversors o productors externs.

## 2.6. Metromuster: No Res

No Res<sup>12</sup> és una pel·lícula de caràcter documental que narra els últims dies de vida de la Colònia Castells, una de les poques colònies fabrils que queden a Barcelona. La iniciativa, posada en marxa el 2010, ve impulsada per Metromuster<sup>13</sup>, una petita productora independent de Barcelona.

El pressupost total que necessiten per realitzar la producció és de 80.000€, dels quals han aconseguit 10.000€ a través del CF. D'altres 5.000€ han estat sufragats a través del crowdsourcing, és a dir la donació voluntària d'hores de feina en diferents competències de la pel·lícula. Els donants han fet aportacions que ronden els 20€ de mitjana, i que van realitzar de forma directa a través d'una passarel·la de pagament Pay Pal. També han fet ús d'altres plataformes com Verkami o Lánzanos per impulsar algunes de les seves campanyes, per exemple la banda sonora de la pel·lícula s'ha finançat a través d'una campanya CF específica.

Per la resta de finançament han aconseguit que el canal públic autonòmic català Tv3 hagi esdevingut coproductor de la iniciativa, i hagi aportat un 20% del finançament necessari. És pionera a Catalunya com a coproducció cinematogràfica amb la televisió pública d'una obra llicenciada en Creative Commons, fet que també ha comportat les seves complicacions i maldecaps, ja que no existeixen protocols definits per a aquest tipus d'aliances. Les televisions públiques no estan acostumades a treballar amb continguts llicenciats sota llicències lliures. El primer exemple a l'Estat espanyol és de 2011 amb "Copiad Malditos". El documental finançat per TVE i llicenciada amb Creative Commons, narra tots els problemes amb que s'ha trobat el realitzador a l'hora de llicenciar d'aquesta forma el propi documental. També és interessant destacar que No Res va guanyar el primer premi del Festival DocumentaMadrid, del qual n'és sòcia l'SGAE.

Aquest projecte mai ha tingut un objectiu comercial, per això mai s'ha plantejat mecanismes que procuressin un retorn econòmic als finançadors. És un projecte socials que volen que tingui un impacte polític. Per a ells és important definir millor la categoria de retorn socials, fet que creuen ajudaria a comprendre el veritable valor de determinades accions culturals.

Un dels problemes que s'han trobat a l'hora de produir la pel·lícula és que les ajudes públiques existents no accepten el CF com un sistema vàlid dins dels plans de finançament. En aquests moments, existeixen incompatibilitats entre el finançament públic i sistemes com el micromecenatge o mecanismes similars. Per això, reclamen una millor comprensió legal del CF i que es plantegin formes per compatibilitzar-lo amb d'altres mecanismes de finançament més tradicionals.

12. <http://no-res.cc>

13. <http://metromuster.cc/>

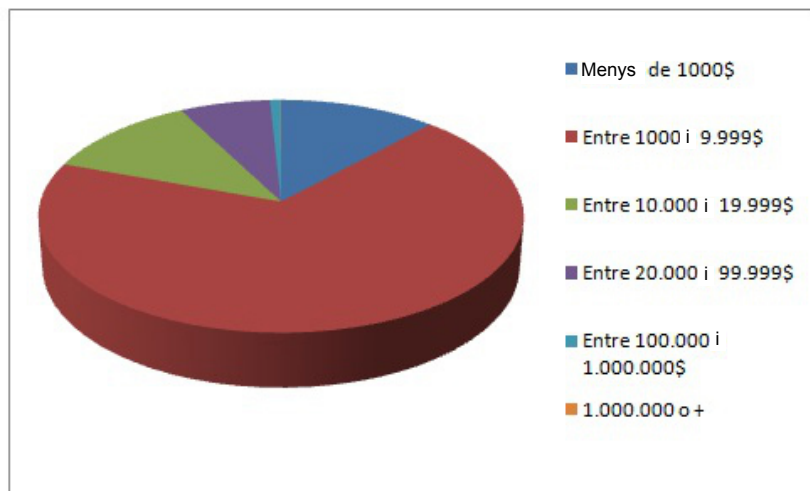
# 3. PRINCIPALS PROBLEMÀTIQUES

Després de fer un estudi minuciós del sector i després de fer consultes amb professionals directament involucrats en el manteniment i promoció de plataformes de CF, resulta necessari destacar algunes de les principals problemàtiques que s'han desenvolupat en aquesta esfera. Si bé aquesta secció es centrarà en casos no nacionals, això es deu a que al ser un fenomen de recent aparició a Catalunya (que és pionera en aquest sentit) i l'Estat espanyol, és més fàcil mirar dades de projectes més llongs on aquests problemes s'han fet més urgents.

En aquest sentit, posarem de relleu problemàtiques que no tinguin a veure tant amb peculiaritats regionals sinó que estiguin directament relacionades amb el microfinançament de projectes culturals.

## 3.1. Escalabilitat

Una peculiaritat del CF és que és una eina útil per finançar projectes de pressupostos petits o mitjans, però degut a les característiques d'aquest tipus de plataformes és molt complicat finançar projectes que requereixin grans inversions o que s'allarguin en el temps. Les plataformes de CF serveixen per captar l'atenció de les comunitats durant uns 30 dies (normalment amb pics de finançament que s'aguditzen els últims tres dies). Projectes que requereixen nivells elevats de finançament no acostumen a encaixar en aquestes dinàmiques. Un estudi de les franges de finançament de Kickstarter durant l'any 2011 ens mostra aquesta realitat de forma clara. El 58,5% de projectes finançats amb èxit demanaven entre 1.000 i 10.000 dòlars. Després ens trobem que un 11,8% de projectes es troben a la franja de menys de 1.000\$ i un altre 11,8% es troba a la franja d'entre 10.000 i 20.000\$. La resta de xifres són anecdòtiques, entre 100.000 i 1.000.000 només hi hagut un 0,8% de projectes i de més d'un milió de dòlars només trobem un 0,03% dels projectes.



Percentatge d'èxit per franjes de cost a Kickstarter

A Riot Cinema, una productora madrilenya que en aquests moments està treballant per poder finançar la pel·lícula "El Cosmonauta", ens confirmen les nostres sospites. Ens comenten que sota el marc jurídic i fiscal actual "el CF és una eina útil per a projectes d'una envergadura concreta: curtmetratges, vídeo-clips, etc., però no per a projectes grans com llargmetratges". Tot i que gairebé han aconseguit finançar el 50% del pressupost total a través de microdonacions, ens expliquen que ha sigut una feina molt dura i intensa que no saben segur si tornarien a fer.

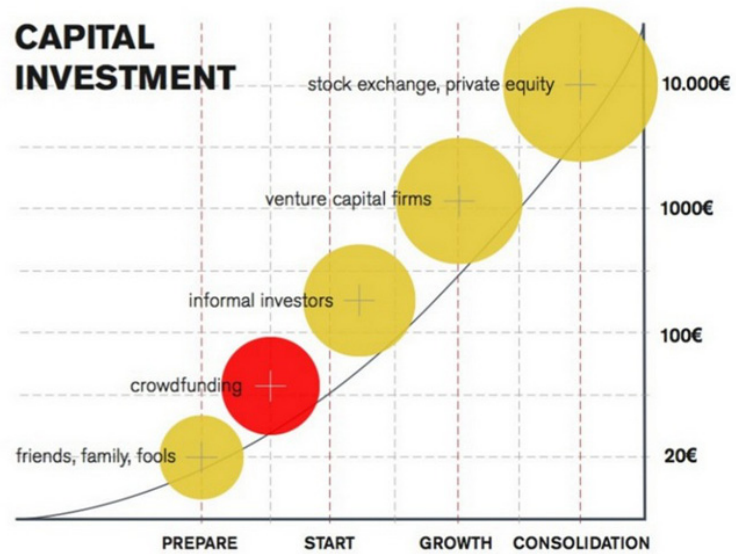
Tots els representants de projectes que han estat finançats via CF ens aporten una visió similar. Es requereix molt de temps i visibilitat per poder dur a terme una campanya d'èxit. En l'actualitat, i si no canvia el marc regulador, el CF té sentit per a projectes el finançament dels quals oscil·la entre els 3.000 i els 15.000 euros. A partir d'aleshores el seu finançament resulta molt complicat. És necessari alertar que determinada tipologia de projectes no requereix més finançament que aquest, però en casos com el desenvolupament de videojocs, cinema, teatre, etc. aquestes quantitats són massa baixes.

Aquest factor ens alerta alhora que només projectes o iniciatives que comptin amb gran visibilitat mediàtica podran creuar determinats nivells de finançament, discriminant així projectes més minoritaris o l'accés als mitjans dels quals sigui més difícil (ja sigui per raons polítiques, tècniques o d'una altra índole).



## 3.2. Rendes del treball, no capital

Els fons que capta el CF són principalment fruit de les rendes directes del treball. Al no considerar-se una forma de inversió (oscil·la entre la noció de col·laboració i la de pre-compra) són poques les ocasions en què es deriven fons provinents de capital financer o altres fons d'inversió. Això limita molt l'espectre de cabdals al que poden accedir els projectes, i determinarà a la vegada la dimensió i el volum dels projectes que es podran realitzar de forma periòdica.



Una de les peticions i demandes més repetides al llarg de l'entrevista és la possibilitat d'entendre el CF com una forma d'inversió. A l'actualitat, alguns projectes com "El Cosmonauta" han obert la possibilitat que es creï una base de micro-accionistes que poden finançar la pel·lícula a canvi d'un percentatge dels beneficis que es generin. Tot i així, la legislació actual no és del tot clara en aquest sentit i la inseguretat jurídica d'aquest tipus d'iniciatives pot ser un veritable obstacle a la seva proliferació.

A l'Estat espanyol es va intentar llançar un projecte anomenat Seedquick<sup>14</sup> amb què recaptar capital llavor per a projectes empresarials, però degut a la falta de claredat jurídica respecte a les possibilitats reals del micro-accionariat el projecte es troba aturat a l'espera de canvis legislatius.

Als Estats Units va ser notori el tancament de la plataforma Profounder<sup>15</sup> dedicada a recollir capital llavor per finançar projectes empresarials incipients. Una declaració de la seva web deixa clares les raons del tancament del projecte:

"Malgrat el desenvolupament positiu del projecte, el marc regulador actual ens impedeix seguir amb les innovacions que considerem són necessàries de cara als nostres clients, per aquest motiu hem decidit tancar aquesta companyia<sup>16</sup>".

A Europa existeixen projectes incipients que busquen microfinançament per a empreses, com és el cas de la finesa Venture Bonsai<sup>17</sup>, i malgrat que el seu objectiu és acollir projectes de tota la Unió Europea, ja adverteixen que no poden responsabilitzar-se per la incompatibilitat dels diferents marcs reguladors dels projectes.

És important ressenyar que cap d'aquests projectes es dirigeix a empreses de caràcter cultural o creatiu, sinó que per lo general busquen empreses de base tecnològica que poden obtenir resultats a curt termini. És ben sabut que els comptes de resultats d'empreses culturals triguen una mitjana de quatre anys en donar resultats positius, cosa que no les fa especialment atractives com a camp per a l'especulació.

Amb l'objectiu de promoure aquest tipus de plataformes i facilitar el seu creixement, recentment, als EUA, s'ha promogut la Jumpstart Our Business Startups Act<sup>18</sup> (més coneguda com la JOBS Act). Aquest marc legislatiu, aprovat el 5 d'abril de 2012, entre d'altres canvis, permet que les empreses tinguin fins a 500 accionistes abans d'haver de registrar-los com a tal. Facilita molt els moviments d'aquestes empreses i la possibilitat de fer-se amb una base accionarial. Malgrat que la llei es va aprovar amb el suport de tots dos bàndols de la cambra de representants, han sorgit algunes crítiques que és important tenir en compte, la més destacada provinent de la Federació de Consumidors d'Amèrica<sup>19</sup> (CFA) que denuncia la pèrdua de garanties per als inversors i la possibilitat que sorgeixin iniciatives fraudulentament difícils de detectar.

14. <http://www.seedquick.com/>

15. <http://blog.profounder.com/>

16. <http://blog.profounder.com/2012/02/17/profounder-shutting-down/>

17. <https://www.venturebonsai.com/>

18. [http://en.wikipedia.org/wiki/Jumpstart\\_Our\\_Business\\_Startups\\_Act](http://en.wikipedia.org/wiki/Jumpstart_Our_Business_Startups_Act)

19. <http://www.consumerfed.org/>

A l'Estat espanyol, plataformes com Lánzanos ja ens han dit que d'existir un marc regulador més clar estarien interessats en llançar projectes que requerissin d'una base de microinversors. Tot i que no ha posat cap entrebanc, la CNMV mira amb recel aquest tipus de projectes i iniciatives i en alguns casos n'ha estudiat la legalitat. Això es deu a la novetat que suposa tenir una base d'inversors malgrat que aparentment la legislació actual ho permet sempre i quan no es pretengui recaptar més de dos milions d'euros.

### **3.3. Confusió entre la precompra, donació i bancs de temps**

En aquests moments, és necessari aclarir la diferència entre diferents conceptes que coincideixen sota el paraigües el CF. Per una banda estan les plataformes de precompra (com podria ser Fanstylers<sup>20</sup> en què els usuaris poden comprar articles de moda abans de ser produïts, facilitant així la seva producció). D'altres plataformes com Aloud Music<sup>21</sup> faciliten la descàrrega de música de les diferents bandes que produeixen i permeten que es realitzin donacions directes a les mateixes. Aquestes plataformes han nascut gràcies a les facilitats de les xarxes digitals per accedir a les bases de fans o futurs clients i l'intercanvi monetari. Algunes, com ja hem vist, són de forma explícita espais destinats a aquest fi, d'altres com Kickstarter o Verkami ho són de forma implícita<sup>22</sup>. Això implica que, a la llarga, el que produeixen aquestes plataformes són productes tancats, elements tangibles o béns consumibles. Fet que pot anar en detriment de la producció de manifestacions culturals on allò experimental, allò processual o la crítica estiguin presents. És a dir, el perill és que el CF popularitzi allò popular i acabi sent un complement al mercat.

Malgrat que, en ocasions, el CF ha servit perquè les comunitats fessin visibles la necessitat de finançament i la distribució de creacions que d'una altra manera no s'haurien aconseguit, sens dubte el CF no és suficient per cobrir les necessitats de les àrees de producció cultural i pensament contemporani que han quedat més descobertes gràcies a les constants retallades de finançament públic. Això fa que ens qüestionem el paper que tindrà aquesta eina en la producció de la cultura i ens obliga a mostrar-nos cauts respecte al seu possible paper en el finançament de la cultura contemporània.

De forma recent, han nascut plataformes com Flattr<sup>23</sup> que permeten realitzar donacions directes a webs, blogs o projectes que estiguin a Internet. L'usuari/a d'aquest sistema realitza una donació fixa que es distribueix a final de mes entre tots aquells llocs que ha visitat i als que ha votat de forma directa a través d'un botó Flattr. Aquestes donacions arriben de forma directa als responsables dels projectes sense que s'esperí que el donant rebí res a canvi. Aquest sistema ha permès que projectes més marginals o de caràcter polític poguessin trobar un finançament que d'una altra manera hagués estat molt difícil d'aconseguir.

Podem trobar sistemes menys sofisticats de donació directa a d'altres llocs i projectes culturals.

Normalment elaborades amb passarel·les de pagament com Pay-Pal o similars, aquesta relació directa amb l'usuari no ha aconseguit arrelar a l'Estat espanyol malgrat que a d'altres països europeus (especialment Països Baixos i Escandinàvia) el seu ús es troba més normalitzat.

Per últim, hem vist aparèixer plataformes que faciliten els denominats "bancs de temps". Projectes com Comunitats<sup>24</sup> nascut a Catalunya o el més recent Favoralia<sup>25</sup> sorgit a les Balears, permeten a les usuàries i usuaris intercanviar favors o serveis, ja sigui de forma directa o a través de l'acumulació de punts intercanviables amb altres usuàries de la xarxa. Aquesta iniciativa és interessant donat que ofereix un mercat de serveis molt més ampli, amb la possibilitat de fer favors presencials i també on-line, que s'ofereixen a escala nacional. El sistema es basa en l'intercanvi de punts, fet que permet una flexibilitat major que l'intercanvi de temps. A més, l'intercanvi de punts permet que no

20. <http://www.fanstylers.com/IndexES.asp/>

21. <http://aloudmusic.com/>

22. No és cap sorpresa que un dels projectes de més èxit en Kickstarter de 2011 va ser l'Iphone Elevation Dock, un suport per a Iphone la donació mínima del qual era molt inferior al preu de mercat del producte final <http://www.kickstarter.com/projects/hop/elevation-dock-the-best-dock-for-iphone>

23. <http://flattr.com/>

24. <http://www.comunitats.org/>

25. <http://favoralia.com/>



sigui un simple troc o “favor per favor”, sinó que s’ofereixen uns favors i després, els punts obtinguts poden utilitzar-se per aconseguir serveis d’altres usuaris. Aquest tipus de sistemes, que tècnicament no podem considerar CF resulten igualment interessants i poden tenir-se en compte per realitzar tasques molt específiques que no es poden retribuir amb diners.

En definitiva, veiem com malgrat compartir determinades semblances amb els sistemes de CF, aquestes variants busquen objectius diferents i funcionen d’una altra forma. És freqüent la confusió per part de la premsa o mitjans de comunicació que tendeixen a englobar totes aquestes pràctiques sota l’etiqueta del CF tot i que, estrictament, no ho siguin.

### 3.4. Inseguretat jurídica

Un dels problemes que més hem trobat al llarg del treball de camp realitzat és la constatació que molts dels representants de plataformes denunciaven la manca d’un marc jurídic específic per al CF. Aquest buit regulador s’ha compensat gràcies al treball individual de cadascuna de les plataformes, tot i que segueixen existint algunes incoherències o dubtes respecte a determinades pràctiques. El tema de la microinversió és un clar exemple d’aquestes. A la segona part d’aquest informe ens endinsarem en aquesta realitat aportant solucions i propostes específiques per pal·liar aquesta realitat.

### 3.5. Esgotament de les comunitats

El finançament dels diferents projectes està directament vinculat amb la capacitat que tinguin els seus instigadors de mobilitzar les seves comunitats més properes i als grups socials directament beneficiats pels mateixos.

Des de Goteo ens deixen clar que l’èxit de les iniciatives ve marcat per la dimensió de les comunitats que mobilitzin o siguin capaços d’interpel·lar. Tanmateix, en aquests moments les comunitats interpel·lades pel CF són petites i el seu límit de suport s’està posant de manifest.

Molts projectes de software lliure o de caràcter amb fins ecologistes compten amb nínxols de població molt reduïts per recolzar-los. Aquest esgotament d’algunes comunitats, que no poden contribuir al finançament de tots els projectes que es plantegen, pot suposar un veritable límit al creixement del CF. Si bé és veritat que als EUA això no ha succeït, també cal tenir en compte que les seves campanyes es dirigeixen a grups de població molt més extensos i nombrosos que els que trobem a l’Estat espanyol. Aquest problema podria solucionar-se obrint la possibilitat a que aquestes plataformes rebessin fons procedents de capital financer, fet que en l’actual panorama jurídic i fiscal és complicat com ja hem avançat anteriorment.

Si tenim en compte el caràcter sectorial de determinades pràctiques culturals veiem clarament que la composició i dimensió de les comunitats a les que poden interpel·lar és molt reduït. La incapacitat d’augmentar o regenerar aquestes comunitats suposa un repte col·lectiu que encara no s’ha assumit.

### 3.6. Polarització d’iniciatives

Es fa patent, a través de les enquestes realitzades a les diferents plataformes de CF, que existeix una gran polaritat en el que es refereix a la tipologia de projectes que gaudeixen d’un major èxit. En totes les plataformes consultades, la música és una de les propostes que té més popularitat, seguida de projectes audiovisuals i en ocasions revistes o publicacions similars.

Projectes més experimentals, arriscats o crítics, costen més de finançar i queden marginats dins del context general de les plataformes de CF. En aquest sentit, el CF mai podrà reemplaçar fonts de finançament de caràcter públic que per la seva naturalesa es veien obligades a destinar recursos a aquests projectes més minoritaris, però no per això de menys interès.

Category	Successfully Funded Projects	Less than \$1,000 Raised	\$1,000 to \$9,999 Raised	\$10,000 to \$19,999 Raised	\$20,000 to \$99,999 Raised	\$100 K to \$999,999 Raised	\$1 M+ Raised
<b>All</b>	<b>29,033</b>	<b>3,441</b>	<b>19,911</b>	<b>3,442</b>	<b>1,982</b>	<b>247</b>	<b>10</b>
Music	8,471	899	6,453	830	280	8	1
Film & Video	7,514	739	4,783	1,162	773	57	0
Art	2,962	550	2,123	213	74	2	0
Theater	2,200	305	1,704	144	46	1	0
Publishing	2,226	384	1,498	227	113	4	0
Photography	835	125	586	96	28	0	0
Dance	662	62	566	28	6	0	0
Food	836	50	475	204	103	4	0
Comics	724	113	474	77	51	8	1
Games	891	59	422	183	173	49	5
Fashion	493	59	335	68	27	4	0
Design	820	71	316	158	202	71	2
Technology	399	25	176	52	106	39	1

### Distribució de financiació a Kickstarter per franjes econòmiques i categories de projectes

Font: <http://www.kickstarter.com/help/stats> (04/09/2012)

Comunitats amb escàs accés a les xarxes, immigrants, persones grans, població analfabeta digitalment, etc. mai podran optar al finançament dels seus projectes perquè els seus possibles donants no habiten a les xarxes.

Productes més fàcils de moure, com la música o alguns audiovisuals, tenen més garanties d'èxit donat que són productes de més fàcil consum. En aquest sentit, els projectes de base material s'imposen sobre altres més efímers o no basats en la producció concreta d'un producte tangible.

Des d'aquí ens preguntem si es crearan plataformes específiques destinades a arribar a aquests nínxols de població amb menor presència a les xarxes. Igualment, seria interessant cercar sistemes que mitiguessin, si no eradiquessin, aquestes formes de desigualtat.

## 3.7. Taxes, impostos i despeses

El fet que el CF no estigui contemplat a l'actual llei de mecenatge i que no estigui molt clar el seu estatus jurídic, fa que un dels problemes que es troben els usuaris d'aquestes plataformes és la incapacitat per preveure el cost real i administratiu de les diferents campanyes. Si les plataformes retenen entre un 5 i un 8% sobre la quantitat recaptada, en concepte de despeses de manteniment, a aquesta quantitat cal sumar les diferents taxes bancàries pel cost de les transferències. Passarel·les de pagament com PayPal cobren si es considera que s'ha realitzat una compra (3,4% + 0,35€ entre 0 i 2.500EUR<sup>26</sup>), concepte poc clar en el CF. A la vegada, qui rep el diner final, si és una empresa o un treballador autònom, ha de facturar per obtenir l'ingrés (factura amb un 21% d'IVA). En definitiva, al final del procés es pot arribar a obtenir prop d'un 30% menys del que s'esperava. Si a aquesta quantitat hem d'afegir els costos de produir i distribuir els regals i diferents bonificacions i les hores de treball invertides en mantenir viva la campanya (estimades en unes 4 hores diàries per a campanyes de més de 12.000 euros durant 30 dies), no és estrany que moltes de les persones a qui hem consultat que han treballat amb plataformes de CF tinguin una relació ambivalent amb l'experiència amb les mateixes.

Aquestes plataformes serveixen per dotar de visibilitat els projectes i en alguns casos, com la famosa #15mparato, l'èxit és indiscutible (malgrat no ser un projecte cultural sinó una iniciativa de caràcter polític). En termes generals però, aconseguir una campanya d'èxit requereix molt treball i, en alguns casos, la inversió horària realitzada, les taxes i els impostos que s'imposen sobre els resultats fan que molts usuaris reconsiderin si tornarien a utilitzar aquest mecanisme per realitzar projectes futurs. Aquest factor es veu aguditzat per la improbabilitat que s'arribi a elaborar la llei de mecenatge que, malgrat que està l'agenda política de les pròximes legislatures, de moment no sembla que s'hagi de materialitzar.

26. [https://www.paypal.com/es/cgi-bin/webscr?cmd=\\_display-receiving-fees-outside&countries=](https://www.paypal.com/es/cgi-bin/webscr?cmd=_display-receiving-fees-outside&countries=)

### 3.8. Cultura Lliure i CF

Com ja hem vist, algunes plataformes han introduït una noció de retorn que considerem que és molt interessant: el retorn social.

Hauria d'assumir-se que un tipus de finançament com el CF que fa expressament una crida a "la comunitat" per a ser possible, hauria de plantejar com a inherent a la seva pròpia naturalesa la idea de produir sempre un retorn a "la comunitat". D'aquesta forma, veiem com s'obre una via per considerar el CF com un mecanisme que podria contribuir a finançar determinats objectes o projectes culturals, sinó que també és capaç de promoure la creació de retorns que beneficien sectors més amplis. Considerem que és necessari realitzar una distinció clara entre les plataformes o projectes que només busquen afavorir el retorn privat d'aquelles que propicien beneficis comuns.

Si bé no existeixen paràmetres estandarditzats per mesurar l'impacte social d'un projecte cultural, sí que podem utilitzar alguns dels indicadors dissenyats en entorns com l'economia social, la banca ètica o la cultura lliure per poder valorar el retorn social d'aquests projectes. D'aquesta manera considerem que si les administracions públiques recolzen el CF, haurien de recolzar en tot cas aquest tipus d'iniciatives, enfortint les plataformes ja existents i contribuint a generar béns comuns.

Els objectes i projectes de cultura lliure sempre emfatitzen en el valor de la cultura més enllà de l'esfera privada. En aquest sentit, seria interessant integrar aquest pensament a les plataformes de CF participades de microaccionariat pensant en sistemes d'inversió que no generin només retorns particulars sinó que puguin deixar un pòsit més fèril.

### 3.9. El paper de les administracions públiques en el CF

Les administracions públiques haurien d'emfatitzar i recolzar aquelles plataformes que propicien un retorn social dels productes generats. La cultura lliure ha definit criteris, ha desenvolupat llicències i porta molt de temps pensant com enfortir els processos que contribueixin a la creació de riquesa col·lectiva en contraposició amb el benefici únicament individual. Tot aquest coneixement i experiència poden resultar extremadament valuosos per pensar la relació dels organismes públics amb el CF.

A més, considerem que des de les administracions públiques s'hauria de recolzar i premiar únicament aquelles plataformes que fomenten la transparència i el desglossament econòmic dels projectes que acullen. És necessari enfortir principis democràtics com la transparència i la claredat pressupostària, mostrant exemplaritat i contribuint a la creació de models de CF ètics i sostenibles, sobretot considerant que el CF, per la seva pròpia naturalesa, exigeix recolzament a la comunitat. No pot fer-ho més que amb absoluta transparència.

En cap moment, l'administració pública hauria de dissenyar o implementar les seves pròpies plataformes de CF. Aquesta concurrència aniria clarament en detriment i perjudicaria les plataformes ja establertes. És necessari dissenyar certificats de qualitat i transparència que distingeixin aquelles plataformes amb vocació pública i amb retorn social d'aquelles que tenen un perfil clarament comercial, però en cap moment les administracions haurien de suplantar aquesta funció. Sí contribuir al creixement de les plataformes invertint en el seu creixement i robustesa, mai en els projectes que alberguen.

Les institucions públiques, en concret els governs autonòmics i locals, poden afavorir aquest tipus de finançament reduint la càrrega impositiva tant per a l'inversor com per al receptor i les pròpies plataformes. D'aquesta manera es podria pal·liar d'immediat la manca d'una llei de mecenatge satisfactòria i la pujada de l'IVA.

Per una altra banda, una vegada establerta la seguretat jurídica per als inversors, les institucions públiques poden vehicular la trobada d'aquests inversors amb els usuaris de les plataformes per potenciar el mercat i l'ús del CF en la nova producció cultural. I per últim, les plataformes necessiten suports per reformar la seva estructura tècnica i augmentar la seva eficiència.

## 4. CONCLUSIONS

Per concloure voldríem deixar constància d'una sèrie de reflexions i recomanacions generals al voltant del fenomen del CF.

Si bé hem constatat la solvència d'aquest mecanisme de finançament, també hem pogut constatar que, en les condicions legislatives actuals, són molts els projectes discriminats o que no tenen en aquest tipus de suports el seu marc ideal de finançament. Projectes més experimentals, menys mediàtics o que no tenen com a finalitat produir un objecte, estan en clar desavantatge.

En aquest sentit, el CF no pot substituir les ajudes públiques o formes de suport estatal a la cultura, ni les inversions privades. Un objectiu desitjable seria tendir a integrar els 3 sistemes de finançament de forma harmoniosa.

El CF funciona per aquelles obres que tenen la seva pròpia comunitat o visibilitat mediàtica. Iniciatives que, per motius econòmics o socials, no gaudeixin d'aquesta visibilitat es veuran sempre marginats dins d'aquest tipus de sistemes de recaptació, on la popularitat juga un paper tan important.

En l'actualitat, i amb l'actual marc jurídic i, sobretot, impositiu, CF limita molt la dimensió dels projectes que s'hagin de realitzar, recordem que les iniciatives dels EUA que han recaptat més d'un milió de dòlars (a Europa aquesta quantitat mai s'ha aconseguit), eren en la seva majoria productes que no requerien aquesta quantitat, sinó que necessitaven molt menys. Tot i així el preu de mercat dels mateixos era superior al requerit per les donacions. En aquest sentit, són sempre precompres d'èxit. Projectes de caràcter cinematogràfic, grans produccions teatrals o iniciatives similars ho tenen molt més difícil per aconseguir superar determinats marcs de finançament si no es planteja un marc jurídic i impositiu segur que permeti retorns econòmics per a inversions privades.

El principal problema que existeix a l'Estat espanyol respecte al CF és la iniquitat impositiva que entela el procés. Les normatives per a aquest tipus de plataformes no consideren en absolut el risc i el valor d'aquestes iniciatives. Això també impossibilita que es puguin desenvolupar plataformes que permetin la inversió privada en projectes culturals, limitant el nombre i la dimensió de les mateixes, que depenen de comunitats molt específiques que acaben esgotant-se.

Tampoc existeix molta claredat respecte a la figura del microaccionista, que serà una peça clau per aconseguir que els fons que puguin arribar a recaptar el CF no siguin només produïts per rendes del treball sinó que hi pugui entrar capital financer. Considerem molt important que es desenvolupi el marc jurídic-fiscal adequat que permeti i incentivi la inversió privada en projectes de microaccionariat. Això podria contribuir a resoldre en part el problema del desgast de les comunitats de mecenat comentat anteriorment.

De forma paral·lela, la actual llei de mecenatge no beneficia per res a aquest tipus de plataformes. Adures penes, es reporten beneficis per als donants que puguin deduir les donacions, sempre i quan prescindixin d'obtenir cap producte o regal com a retorn. Una llei de mecenatge que premiés les donacions de forma més clara seria un factor clau per llançar aquest tipus d'iniciatives i fer-les més interessants per a grans donants. Un primer pas en aquesta direcció hauria de ser una reducció en la càrrega fiscal aplicada a aquest tipus d'inversions i donacions. Aquesta competència, que corre a càrrec de les comunitats autònomes i locals, podria ajudar a mitigar en part la manca d'una llei de mecenatge desenvolupada des del govern central i la pujada de l'IVA.

És important conceptualitzar i poder definir millor el concepte de retorn social. Aquesta noció, hauria de ser central per a les plataformes ja que el CF "demana" a les comunitats i per elles hauria d'integrar automàticament un retorn més ampli i social. Els paràmetres actualment dissenyats per mesurar l'impacte social que utilitzen les administracions públiques no encaixen amb la realitat del CF i de l'era digital. S'haurien d'integrar les experiències de la cultura lliure i de la banca ètica perquè són molt més pròximes a la nova realitat. Definir clarament la categoria del retorn social és clau perquè el CF no esdevingui tan sols un sistema de precompra i sigui una eina eficient de finançament de projectes que busquin un major calat sociocultural.

Per últim, seria molt útil, a més de realitzar els necessaris canvis en l'actual marc fiscal i jurídic, confeccionar una guia de bones pràctiques per al sector que facilités la comprensió dels drets i beneficis que es poden obtenir per parts de les usuàries i usuaris, però també definint de forma clara els límits jurídics i legals als que s'enfronten les pròpies plataformes. Això permetria que el sector pogués créixer sense enfrontar-se de forma continuada a la incertesa.

El CF mai pot substituir el finançament públic de la cultura. El CF complementa i fomenta noves fórmules de finançament. La creació de plataformes públiques de CF seria clarament nociva i aniria en detriment de les plataformes ja existents. Seria una competència deslleial per a les mateixes i esborraria la diversitat cultural que elles creen.

Les institucions culturals que utilitzen el CF directament en lloc de donar suport a les plataformes existents o fomentar l'organització de noves, crearien una sort de copagament cultural que no té cap mena de sentit perquè utilitza els pocs recursos culturals públics que queden per competir amb els emprenedors culturals i per demanar als ciutadans que inverteixin per permetre existir a la institució quan ja s'estan pagant impostos en aquest sentit.

En aquest sentit donar suport a les plataformes que han demostrat clarament la seva efectivitat i incorporar manuals de bones pràctiques i, valent-se dels coneixements produïts des de la cultura lliure, generant indicadors de retorn social, generaria una relació sana i sostenible entre les administracions públiques i el CF.

Vistes aquestes circumstàncies, hem plantejat un estudi jurídic amb ànim de proposar solucions a aquestes problemàtiques i de fomentar un CF que permeti la combinació de inversió ciutadana, emprenedora i pública alhora.

# INFORME JURÍDIC I RECOMANACIONS

## 1. MARC JURÍDIC

Els models de Crowdfunding que actualment es donen a l'Estat espanyol han d'incardinar-se a les figures jurídiques que el nostre ordenament té establertes, adaptant-se a l'entorn on-line i al fenomen de la massificació.

Analitzarem el marc jurídic actual del crowdfunding, basant-nos en la normativa general a falta d'una normativa específica, com la JOBS Act nord-americana<sup>1</sup>, que haurà d'arribar en compliment de la promesa electoral del partit governant d'aprovar una llei d'emprenedors, a la que després tornarem.

En primer lloc, ens referirem als models en què es du a terme el crowdfunding majoritàriament: el crowdfunding no lucratiu via donacions o similars, abordant els seus aspectes fiscals; i distingint-lo del crowdfunding en què s'obté una recompensa, no econòmica-financera.

Seguidament, tractarem del crowdfunding lucratiu o oneros i buscarem les formes jurídiques que millor encaixen en els models de crowdfunding que persegueixen l'obtenció d'un retorn econòmic-financer, a partir de les figures del nostre ordenament jurídic. Atendrem també el seu tractament fiscal.

En tercer terme, farem menció de les obligacions que els titulars de les plataformes de crowdfunding han de complir atenent a (i) la seva consideració de prestador de serveis de la societat de la informació; (ii) la circumstància que molts per no dir la majoria dels finançadors són consumidors i usuaris, no professionals de la inversió; i (iii) la captació de fons que el crowdfunding suposa.

Per últim, farem una referència a la promesa llei d'emprenedors i plantejarem les propostes que al nostre entendre han d'afavorir dos aspectes fonamentals (i) major transparència i competitivitat entre els CFP; i (ii) major seguretat jurídica cosa que, en definitiva, ha de consagrar el crowdfunding com a nova forma de finançament del creixement econòmic, social i cultural per a un major progrés i benestar de les societats.

---

1. Jumpstart Our Business Startups Act dels EUA va ser firmada pel President Obama el 5 d'abril de 2012, el seu principal objectiu és dotar de seguretat i al mateix temps flexibilitat el mercat de valors per potenciar el finançament de petits negocis. Dedicava el seu Títol III expressament al Crowdfunding, al que denomina Capital Raising Online, establint una exempció especial respecte del compliment de determinats requisits per accedir al mercat de valors per a companyies privades de petita dimensió, amb el límit de 1.000.000USD de fons emesos i certes limitacions també respecte als inversors amb el fi de posar sostre a aquestes i, per tant, oferir la seguretat que es pot perdre al no complir els requisits de la Llei de Valors. Veure la disposició a <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf>



## 2. CROWDFUNDING LUCRATIU A ESPANYA: LES DONACIONS I ALTRES FORMES DE MECENATGE.

### 2.1. Les Donacions.

El finançament col·lectiu tal i com avui està implementat, supòsits particulars i minoritaris al marge, consisteix en desenes, centenars o milers de donacions a favor d'una persona o un grup de persones o una institució.

Una donació *“és un acte de liberalitat pel qual una persona disposa gratuïtament d'una cosa a favor d'una altra, que l'accepta”* tal i com disposa l'article 618 del Codi Civil (CC).

Per tant, per començar, les donacions que suposen nombrosos actes de crowdfunding són actes jurídics amb una regulació pròpia en el Codi Civil<sup>2</sup>; a les que s'aplica en allò no específicament regulat, les disposicions generals dels contractes i obligacions<sup>3</sup>.

La donació només obliga el donant (finançador) quan és acceptada pel donatari (emprenedor i/o creatiu). Les donacions admeten la imposició de condicions al donatari; i així la condició que només es faci entrega dels fons quan s'hagi assolit un objectiu de finançament determinat, és vàlida.

Si bé aquestes condicions no s'imposen directament pels donants als donataris, sinó per les plataformes de crowdfunding, els CFPS, ha d'entendre's que les parts de l'acte jurídic, finançador i emprenedor o creador, han acceptat aquestes condicions, per al que és important que les normes<sup>4</sup> que figuren als llocs Web dels CFPS, contenguin les regles, siguin clares, transparents i acceptades. Sobre aquest particular tornarem a l'epígraf<sup>5</sup>.

Quan a la forma, la donació és lliure, ja que no és requereix cap formalitat, tret dels supòsits de donació de béns immobles per als que la llei exigeix l'escriptura pública. En conseqüència, la donació realitzada en document privat de forma electrònica és vàlida.

En principi, doncs, el crowdfunding com a donació, no presenta des de la perspectiva jurídica-civil, complicacions.

Veiem ara les conseqüències derivades del seu tractament fiscal.

Les donacions com a actes jurídics que són estan sotmeses a imposició fiscal.

L'impost sobre donacions es regula en Llei 29/1987, de 18 de desembre, de l'Impost sobre Successions i Donacions (LISD). En virtut del seu article 2 es tracta d'un impost cedit a les CCAA, les quals gaudeixen de capacitat normativa respecte de les reduccions, al tarifa de l'impost, les quanties i coeficients del patrimoni preexistent i les deduccions i bonificacions de la quota<sup>5</sup>.

El subjecte passiu de l'impost sobre donacions (ISD) és el donatari, qui rep la donació i només afecta a persones físiques, donat que les donacions que perceben les persones jurídiques queden subjectes a l'Impost sobre Societats (IS).

D'aquesta manera, resulta gravat amb aquest impost l'emprenedor persona física però no altres entitats, amb o sense ànim de lucre que tenen el seu propi règim; per això farem la següent distinció:

- Donatari Persona Física
- Donatari Persona Jurídica
- Entitats sense ànim de lucre

#### 2.1.1. DONATARI (EMPREDOR) PERSONA FÍSICA.

El fet imposable que grava l'ISD és l'adquisició inter vivos a títol gratuït de béns i/o drets (fet que inclou diners), per tant és un impost directe que grava l'increment del patrimoni que, amb ocasió de l'acte de donació, experimenta el donatari.

2. Articles 618 a 656 CC.

3. Articles 1.088 a 1.314 CC.

4. Termes i condicions, avís legal, condicions d'ús o qualsevol altra terminologia utilitzada per referir-se als textos contractuals del lloc web del CPFs.

5. Article 48 de la Llei 22/2009, de 18 de desembre, per la es regula el sistema de finançament de les Comunitats Autònomes de règim comú i Ciutats amb Estatut d'Autonomia i es modifiquen determinades normes tributàries.



Per a la quantificació de l'impost ha de partir-se de la base imposable, que és la quantitat que l'emprenedor percep, d'on s'obté la base liquidable, aplicant a l'anterior les reduccions que corresponguin en funció de la CCAA on resideixi l'emprenedor, practicant-se en primer lloc les de l'Estat i seguidament les de les CCAA<sup>6</sup>. Les reduccions tenen en consideració la relació de parentiu entre donant i donatari, les possibles minusvalideses o discapacitats del donatari i el destí dels diners: inversió en habitatge habitual, inversió en primera empresa, transmissió del negoci preexistent del donant. No existeix a l'actualitat en cap CCAA reduccions que permetin aplicar-se a les donacions massives del crowdfunding, les quals a més a més es realitzen bàsicament a favor d'estrany, amb qui no es guarda cap tipus de parentiu, excepcions al marge.

La quota íntegra s'obté aplicant a la base liquidable el tipus impositiu segons l'escala que correspongui així mateix, en funció de la CCAA de residència i, en el seu defecte, l'estatal de la pròpia LISD (que es mostra a l'Annex I a mode de exemple).

Per últim, obtindrem la quota liquidable aplicant a la quota íntegra un coeficient multiplicador en funció de la quantia dels trams del patrimoni preexistent del donatari i del grau de parentiu amb el donant.

Les donacions del crowdfunding es situaran habitualment entre les del Grup IV (estrany).

Patrimoni preexistent-Euros	Grups de l'article 20 <sup>7</sup>		
	I y II	III	IV
De 0 a 402.678,11	1,0000	1,5882	2,0000
De més de 402.678,11 a 2.007.380,43	1,0500	1,6676	2,1000
De més de 2.007.380,43 a 4.020.770,98	1,1000	1,7471	2,2000
Més de 4.020.770,98	1,2000	1,9059	2,4000

Per la vessant positiva, el fet que les donacions hagin de declarar-se individualment elimina el risc de la tributació progressiva, ja que com no s'acumulen les quantitats entregades no se salta als trams superiors del tipus impositiu.

El termini per declarar l'ISD és de trenta dies hàbils a comptar des de la data de l'acte o contracte mitjançant el qual es produeix la donació; mentre que a Catalunya és un mes, de data a data.

**Quina és doncs la situació d'un emprenedor, un artista o un autor que rep múltiples donacions?** A priori hem de dir que complicada.

El primer que hem de considerar és la CCAA on resideix, a efectes fiscals, el donatari, doncs aquesta determinarà la quota tributària a satisfer.

Per a tal fi, la Llei 22/2009, de 18 de desembre, per la que es regula el sistema de finançament de les Comunitats Autònomes de règim comú i Ciutats amb Estatut d'Autonomia i es modifiquen determinades normes tributàries, estableix, al seu article 28, que es prendrà com a residència habitual a efectes de l'ISD aquell territori on el donatari hagi romàs un major nombre de dies en els cinc anys anteriors al pagament de l'impost.

El donatari haurà de declarar totes i cadascuna de les donacions rebudes en els terminis establerts, a comptar des del moment de la percepció de les mateixes, sense que normalment resultin aplicables les reduccions establertes per les diferents CCAA.

El coeficient multiplicador serà, en la majoria dels casos, el del grup IV, si bé considerem que en funció del patrimoni del donatari no s'aplicaria el coeficient màxim.

Així doncs, es fa evident la dificultat de complir amb la norma fiscal. A la ingent quantitat de treball cal sumar la impossibilitat pràctica de dur a terme aquesta colossal tasca, degut a que per declarar una donació s'han de conèixer les dades del donant. En aquest aspecte la normativa sobre protec-

6. Per a qui estigui interessat en aprofundir en els diversos règims segons les CCAA recomanem la lectura de l'informe "Panorama de la Fiscalidad Autonómica I Fortal" realitzat pel Consell General del Registre d'Economistes I Assessors Fiscals. El REAF és un òrgan especialitzat del Consell General de Col·legis Economistes d'Espanya creat el març de 1998.

7. L'article 20 LISD determina els següents grups en funció del parentiu:

Grup I: adquisicions per descendents i adoptats menors de vint-i-un anys

Grup II: adquisicions per descendents i adoptats de vint-i-un o més anys, cònjuges, ascendents i adoptants

Grup III: adquisicions per col·laterals de segon i tercer grau, ascendents i descendents per afinitat.

Grup IV: a les adquisicions per col·laterals de quart grau, graus més distants i estrany

ció de dades, que exigeix el consentiment de les persones per tractar les seves dades, pot convertir-se en un impediment si la CFPs no ha habilitat sistemes de comunicació de dades que compleixin amb la normativa vigent<sup>8</sup>.

Al marge de l'aspecte burocràtic, gens menyspreable, **Què suposa, en termes econòmics, la subjecció del crowdfunding a l'impost de donacions per al donatari?** Ho veiem amb un exemple:

Una banda de rock resident a Mollerussa aconsegueix recaptar via crowdfunding 60.000€ per editar el seu tercer disc.

No existeixen reduccions a Catalunya per a aquest tipus de donació, i haurem d'aplicar la seva escala a totes i cadascuna de les aportacions. Suposant que cap de les donacions ha superat els 50.000€ individualment, s'aplicarà a cadascuna la tarifa mínima del 7%. El resultat hauria de multiplicar-se pel coeficient del 2, al tractar-se de donacions d'estranyes; fet que duria a la banda de rock a satisfer al fisc català la quantitat de 8.400,00€.

Si la banda de rock fos resident a la Comunitat d'Andalusia, encara hauria de pagar més, ni més ni menys que 9.180€<sup>9</sup>.

**Si bé és el donatari l'obligat al pagament de l'ISD, per al donant també pot haver-hi conseqüències fiscals.**

Des d'aquest punt de vista, la donació d'un bé tributa en l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) o Impost sobre Societats (IS) si el donant és una mercantil.

La donació es declara com una venda, havent de computar-se el guany obtingut. És a dir, allò que es grava és la diferència entre el valor d'adquisició del bé i el valor del mateix bé quan es va donar: l'increment patrimonial.

El valor de transmissió serà sempre el declarat pel donatari en l'ISD sense que pugui excedir del valor de mercat; i el valor d'adquisició del valor a efectes d'ISD a la data d'adquisició sense que pugui, al seu torn, excedir el valor de mercat; en ambdós casos es sumaran les despeses derivades. A la diferència entre un i altre valor, és a dir, a l'increment patrimonial se li aplicarà el tipus de gravamen corresponent.

No obstant això, en el supòsit del crowdfunding el fet que es tracti d'una donació de diners el que es produeix en realitat és una pèrdua patrimonial però aquesta no té efectes en la tributació del donant, atès que segons la normativa de l'IRPF les pèrdues que es deguin a transmissions lucratives per actes inter vivos o a liberalitats no són deduïbles.

Tampoc existeix en aquest supòsit cap tipus de desgravació fiscal, com sí succeeix en les donacions emparades en la anomenada Llei del Mecenatge, Llei 49/2002 de règim fiscal de les Entitats sense fins lucratiu i dels incentius fiscals al mecenatge, que seguidament veurem; o les realitzades per a la conservació i restauració del patrimoni cultural d'Espanya, recollides a la Llei 16/1985 del Patrimoni Històric Espanyol.

### **2.1.2. DONATARI PERSONA JURÍDICA.**

És habitual que les persones jurídiques, que es doten de la forma de societats de capital o altres, acudeixin a d'altres mecanismes de finançament, dels quals hi ha un ampli ventall entre els que poden optar en funció de l'estat de maduresa del projecte, o d'altres variables.

Així doncs, els "Family and Friends", Business Angels, Capital Risc, Venture Debt i la Banca tradicional, entre les més comunes, es presenten, a priori, com els mecanismes de finançament més apropiats. Veurem a l'epígraf 4 altres figures jurídiques també aplicables per als supòsits de crowdfunding amb retorn que es sumarien a les anteriors.

No obstant això, donada l'evolució del crowdfunding no han de descartar-se aquells supòsits en què els perceptors de les donacions, els donataris, siguin persones jurídiques; pel que sumàriament ens referim a la tributació d'aquestes entitats.

8. Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal i el seu reglament de desenvolupament aprovat pel Reial Decret 1720/2007, de 21 de desembre.

9. Andalusia té tarifa pròpia, començant pel 7.65%; en quant als coeficients multiplicadors s'apliquen els de l'Estat, referits anteriorment.

Les quantitats percebudes per una persona jurídica<sup>10</sup> en concepte de donació tributen per l'impost de societats<sup>11</sup>, com qualsevol altra renda que percebi, integrant-se en la seva base imposable el valor normal de mercat de l'element patrimonial adquirit.

El tipus aplicable és el general del 35% tret que la persona jurídica es trobi en algun dels supòsits de tipus reduïts de l'article 28 LIS.

En matèria d'Impost de Societats, a diferència de l'Impost sobre Successions i Donacions i també, en certa mesura, l'IRPF, les CCAA no tenen capacitat normativa ja que aquest impost no està cedit per l'Estat espanyol.

## 2.2. La Llei del Mecenatge

La Llei del Mecenatge té l'objectiu de fomentar les iniciatives de mecenatge i promoure la participació de la societat civil en la defensa del patrimoni artístic de dues formes:

- Amb l'increment dels incentius fiscals al mecenatge.
- Amb la millora de la fiscalitat de les entitats sense fins lucratius.

La llei defineix el mecenatge en el seu article 1r com: "la participació privada en la realització d'activitats d'interès general" apartant-se per tant del concepte clàssic de mecenes protector de les arts i les lletres<sup>12</sup>.

A l'article 17 es reconeixen com a mecenatge els donatius, donacions i aportacions realitzades a favor de les entitats recollides a l'article 16 d'entre les que destaquen, als nostres efectes, les Entitats sense fins lucratius a les que sigui d'aplicació el règim fiscal establert al Títol II d'aquesta llei, que veurem.

Els articles 25 a 27 de la Llei 49/2002 assenyalen altres formes de mecenatge.

- a. Convenis de col·laboració empresarial en activitats d'interès general.
- b. Despeses en activitats d'interès general.
- c. Programes de suport a esdeveniments d' excepcional interès públic.

Veiem en primer lloc les deduccions per donacions i donatius:

Per a la determinació d'aquestes deduccions fiscals no és suficient amb referir-se a la Llei del Mecenatge, sinó que cal recórrer a la normativa fiscal específica que es contempla a La Llei de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (LIRPF)<sup>13</sup>, i a la Llei de l'Impost de Societats (LIS), en funció del que resulti d'aplicació al donant.

Tant la LIRPF com la LIS contemplen deduccions aplicables a les rendes de les Persones Físiques i Jurídiques que han realitzat donacions.

### 2.2.1. PERSONA FÍSICA.

L'article 68.3 LIRPF estableix la deducció per donatius per a les persones físiques, vàlida també per a empresaris individuals, que s'aplica sobre la quota íntegra de l'IRPF. De conformitat amb aquest article, els contribuents (finançadors) podran aplicar:

- a. Les deduccions previstes a la Llei de Mecenatge, en concret a l'article 19 que contempla una deducció del 25 per cent de l'import dels donatius, donacions i aportacions realitzades; considerant-se com a base de la deducció l'import del donatiu si és dinerari, i en els demés casos, el seu valor comptable en el moment de la transmissió, segons estableix l'article 18 de la pròpia Llei del Mecenatge.

10. Tret de les societats civils que tributen pel règim d'atribució de rendes en l'IRPF.

11. Reial Decret Legislatiu 4/2004, de 5 de març, pel que s'aprova el text refós de la Llei de l'Impost sobre Societats, modificat al seu torn per la Llei 35/2006 de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques I de modificació parcial de les lleis dels Impostos sobre Societats, sobre la Renda de no Residents I sobre el Patrimoni.

12. Segons el diccionari de la Reial Acadèmia de la Llengua Espanyola, Mecenes és la persona que patrocina les lletres o les arts. Veure [www.rae.es](http://www.rae.es)

13. Llei 35/2006, de 28 de novembre, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques I de modificació parcial de les lleis dels Impostos sobre Societats, sobre la Renda de no Residents I sobre el Patrimoni.

- b. Una deducció del 10 per cent de les quantitats donades a les fundacions legalment reconegudes que rendeixin comptes a l'òrgan del protectorat corresponent, així com a les associacions declarades d'utilitat pública, no compreses a la Llei del Mecenatge<sup>14</sup>.

La base d'ambdues deduccions no podrà superar el 10 per cent de la base liquidable del contribuent, atès que així ho disposa l'article 70 LIRPE.

Al seu torn, les rendes derivades de les donacions que consisteixen en l'aportació de béns, mobles i/o immobles i drets i que tinguin la consideració d'activitat de mecenatge queden exemptes de l'IRPE, ja que així ho disposa l'article 33.4 LIRPE.

### 2.2.2. PERSONA JURÍDICA.

Derogades pràcticament les deduccions per inversions en béns d'interès cultural i produccions cinematogràfiques de l'article 38 LIS, per la modificació que va operar les disposicions derogatòries de la LIRPE, resten actualment les següents deduccions aplicables a l'impost sobre societats:

- a. La deducció del 5 per cent establerta a l'article 38.5 LIS de les inversions en l'edició de llibre que permetin la confecció d'un suport físic, previ a la seva producció industrial. Deducció que desapareixerà gradualment fins a la seva total desaparició el 2014.
- b. La deducció contemplada a l'article 20 de la Llei del Mecenatge que es xifra en un 35 per cent de la base de la donació, determinada segons allò disposat a l'article 18 de la mateixa llei. La base d'aquesta deducció no pot excedir del 10 per cent de la base imposable del període impositiu. Les quantitats que excedeixin d'aquest límit es podran aplicar en els períodes impositius posteriors immediats i successius amb el límit de 10 anys.

També les rendes derivades d'aquestes donacions, al igual que succeeix amb les persones físiques, quedaran exemptes.

### 2.2.3. LES ENTITATS SENSE ÀNIM DE LUCRE COM A DONATARIS.

Les entitats sense ànim de lucre, també persones jurídiques, poden optar, per la seva part, per un règim fiscal especial establert al Títol II de la Llei del Mecenatge.

Són Entitats sense fins lucratiu aquelles que s'enumeren a l'article 2n de la pròpia Llei:

- a. Les fundacions.
- b. Les associacions declarades de utilitat pública.
- c. Les organitzacions no governamentals de desenvolupament a que es refereix la Llei 23/1998, de 7 de juliol, de Cooperació Internacional per al Desenvolupament, sempre que tinguin alguna de les formes jurídiques a que es refereixen els paràgrafs anteriors.
- d. Les delegacions de fundacions estrangeres inscrites al Registre de Fundacions.
- e. Les federacions esportives espanyoles, les federacions esportives territorials d'àmbit autonòmic integrades en aquestes, el Comitè Olímpic Espanyol i el Comitè Paralímpic Espanyol.

14. L'article 32 de la Llei Orgànica 1/2002, de 22 de març reguladora del Dret a Associació, estableix: "1. A iniciativa de les corresponents associacions podran ser declarades de utilitat pública aquelles associacions en què concorrin els següents requisits:

a) Que les seves finalitats estatutàries tendeixin a promoure l'interès general, en els termes que defineix l'article 31.3 d'aquesta Llei, i siguin de caràcter cívic, educatiu, científic, cultural, esportiu, sanitari, de promoció dels valors constitucionals, de promoció dels drets humans, d'assistència social, de cooperació per al desenvolupament, de promoció de la dona, de protecció de la infantesa, de foment de la igualtat d'oportunitats i de la tolerància, de defensa del medi ambient, de foment de l'economia social o de la investigació, de promoció del voluntariat social, de defensa de consumidors i usuaris, de promoció i atenció a les persones en risc d'exclusió per raons físiques, socials, econòmiques o culturals, i qualsevol altres de naturalesa similar.

b) Que la seva activitat no estigui restringida exclusivament a beneficiar als seus associats, sinó oberta a qualsevol altre possible beneficiari que reuneixi les condicions i els caràcters exigits per l'índole de les seves pròpies finalitats.

c) Que els membres dels òrgans de representació que percebin retribucions no ho facin amb càrrec a fons i subvencions públiques. No obstant el que disposa el paràgraf anterior, i en els termes i les condicions que determinin els Estatuts, poden rebre una retribució adequada per la realització de serveis diferents de les funcions que els corresponen com a membres de l'òrgan de representació

d) Que disposin dels mitjans personals i materials adequats i amb l'organització idònia per garantir el compliment de les finalitats estatutàries.

e) Que estiguin constituïdes, inscrites en el Registre corresponent, en funcionament i donant compliment efectiu a les seves finalitats estatutàries, ininterrompudament i que hi concorrin tots els requisits precedents, almenys durant els dos anys immediatament anteriors a la presentació de la sol·licitud.

f. Les federacions i associacions de les entitats sense fins lucratius a que es refereixen els paràgrafs anteriors.

Per gaudir de la consideració d'Entitat sense ànim de lucre han de complir amb els requisits de l'article 3 de la Llei de Mecenatge<sup>15</sup>.

Aquest règim contempla importants exempcions en l'Impost de Societats, per exemple l'exempció de les rendes obtingudes de donacions i donatius<sup>16</sup>; l'exempció de les rendes obtingudes de determinades explotacions econòmiques, entre les que destaquen "Les explotacions econòmiques consistents en l'organització de representacions musicals, coreogràfiques, teatrals, cinematogràfiques o circenses".

S'estableixen també exempcions en l'Impost sobre Béns Immobles i en les Plusvàlues Municipals, a excepció d'un gravamen reduït al 10% en l'Impost de Societats per a les rendes no exemptes.

Aquelles entitats sense fins lucratius a les quals no sigui d'aplicació el règim fiscal establert a la Llei de Mecenatge tributen, no obstant això, a un tipus reduït del 25% atès que així ho disposa l'article 28 LIS.

En conseqüència amb lo anterior, per a determinades activitats culturals el règim de l'entitat sense ànim de lucre emparat en la Llei del Mecenatge és molt convenient.

## 2.3. Altres formes de mecenatge.

El Títol III de la Llei de Mecenatge regula els beneficis fiscals aplicables a d'altres actuacions de mecenatge distintes de la realització de donatius, donacions i aportacions, són les recollides als articles 25 a 27:

- a. Convenis de col·laboració empresarial a activitats d'interès general.
- b. Despeses en activitats d'interès general.
- c. Programes de suport a esdeveniments d'excepcional interès públic.

Pels fins d'aquest informe pot revestir interès els convenis de col·laboració empresarial, una sort de contracte de patrocini o esponsorització, que poden subscriure's amb les entitats sense ànim de lucre contemplades a aquesta normativa.

Les despeses derivades d'aquests convenis de col·laboració empresarial tindran la consideració de despesa deduïble a efectes de la determinació de la base imposable dels Impostos sobre Societats

15. Resumidament, aquests requisits són: (1) Que persegueixin finalitats d'interès general, com poden ser, entre altres, les de defensa dels drets humans, de les víctimes del terrorisme i actes violents, d'assistència social i inclusió social, cíviques, educatives, culturals, científiques, esportives, sanitàries, laborals, d'enfortiment institucional, de cooperació per al desenvolupament, de promoció del voluntariat, de promoció de l'acció social, de defensa del medi ambient, de foment de l'economia social, de desenvolupament de la societat de la informació, o d'investigació científica i desenvolupament tecnològic, entre d'altres; (2) Que destinin a la realització d'aquestes finalitats almenys el 70 % de les següents rendes i ingressos que obtinguin; (3) Que l'activitat realitzada no consisteixi en el desenvolupament d'explotacions econòmiques alienes al seu objecte o finalitat estatutària; (4) Que els fundadors, associats, patrons, representants estatutaris, membres dels òrgans de govern i els cònjuges o parents fins al quart grau inclusivament de qualsevol d'ells no siguin els destinataris principals de les activitats que es realitzin per les entitats, ni es beneficiïn de condicions especials per utilitzar els seus serveis; (5) Que els càrrecs de patró, representant estatutari i membre de l'òrgan de govern siguin gratuïts; (6) Que, en cas de dissolució, el seu patrimoni es destini en la seva totalitat a alguna de les entitats considerades com a entitats beneficiàries del mecenatge als efectes que preveuen els articles 16 a 25 de Llei, o a entitats públiques que persegueixin finalitats d'interès general; (7) Que estiguin inscrites en el registre corresponent; (8) Que compleixin les obligacions comptables que preveuen les normes per les quals es regeixen o, si no, en el Codi de Comerç i disposicions complementàries. (9) Que compleixin les obligacions de rendició de comptes que estableixi la seva legislació específica; i (10) Que elaborin anualment una memòria econòmica en la qual s'especifiquin els ingressos i les despeses de l'exercici.

16. Article 6: Estan exemptes de l'Impost sobre Societats les següents rendes obtingudes per entitats sense fins lucratius:

1. Les derivades dels següents ingressos:

a. Els donatius i donacions rebuts per col·laborar en els fins de l'entitat, incloses les aportacions o donacions en concepte de dotació patrimonial, en el moment de la seva constitució o en un moment posterior, i les ajudes econòmiques rebudes en virtut dels convenis de col·laboració empresarial regulats a l'article 25 d'aquesta Llei i en virtut dels contractes de patrocini publicitari a que es refereix la Llei 34/1998, de 11 de novembre, General de Publicitat.

b. Les quotes satisfetes pels associats, col·laboradors o benefactors, sempre que no es corresponguin amb el dret a percebre una prestació derivada d'una explotació econòmica no exempta.

c. Les subvencions, tret de les destinades a finançar la realització d'explotacions econòmiques no exemptes.

2. Les procedents del patrimoni mobiliari i immobiliari de l'entitat, com són els dividendes i participacions en beneficis de societats, interessos, cànon i lloguers.

3. Les derivades d'adquisicions o de transmissions, per qualsevol títol, de béns o drets, incloses les obtingudes amb ocasió de la dissolució i liquidació de l'entitat.

4. Les obtingudes en l'exercici de les explotacions econòmiques exemptes a que es refereix l'article següent.

5. Les que, d'acord amb la normativa tributària, han de ser atribuïdes o imputades a les entitats sense fins lucratius i que procedeixen de rendes exemptes incloses en algun dels apartats anteriors d'aquest article.

i sobre la Renda de no Residents, i del rendiment net de les activitats econòmiques en règim d'estimació directa de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques.

No obstant això, aquesta activitat de patrocini difícilment pot dur-se a terme de forma massiva ni electrònicament, a distància.

## 2.4. Donacions amb recompensa

Ens referim a aquells supòsits en què la liberalitat del finançador es veu recompensada per l'obtenció d'un objecte relacionat amb el projecte finançat. Aquest objecte o recompensa pot ser d'allò més variat: des del reconeixement als crèdits de l'obra o prestació finançada, fins a l'enviament d'una samarreta, una entrada per a un concert, un pin, un CD de música o un DVD amb una obra audiovisual.

Al nostre mode de veure, cal distingir entre tots aquests supòsits, en tant que algunes d'aquestes recompenses (CD de música, DVD, entre d'altres) poden ser considerades com una contraprestació als diners entregats, és a dir, com una compra.

En els casos en què es consideri una compra, és a dir un intercanvi d'un bé per diners, l'entrega de l'objecte estarà subjecte a l'impost sobre el valor afegit<sup>17</sup> i, o bé el receptor dels fons, o bé el CFP haurà d'emetre la corresponent factura.

Així mateix, de considerar-se aquest intercanvi objecte/diners una activitat professional o empresarial, el destinatari dels fons (emprenedor i/o creador) haurà de complir amb les obligacions de caràcter fiscal, mercantil i laboral, en el seu cas, que imposa la normativa vigent.

Un altre aspecte que ha de considerar-se és la conseqüència jurídica en el supòsit que no s'obtingui el finançament necessari per desenvolupar el projecte i els finançadors no rebin la seva contraprestació. Estaríem davant un incompliment contractual.

Més enllà d'aquestes consideracions, entendre aquest tipus de crowdfunding com un sistema de venda on-line obligaria al CFP a sotmetre's a l'ordenament jurídic vigent en matèria de comerç electrònic, al que ens referim a l'epígraf 4.

---

17. Estableix la Llei 37/1992, de 28 de desembre, de l'Impost sobre el Valor Afegit, al seu article 4: "Estaran subjectes a l'impost les entregues de béns i prestacions de serveis realitzades en l'àmbit espacial de l'impost per empresaris o professionals a títol oneros, amb caràcter habitual o ocasional, en el desenvolupament de la seva activitat empresarial o professional, àdhuc si s'efectuen en favor dels propis socis, associats, membres o partícips de les entitats que les realitzin (...)"



### 3. CROWDFUNDING AMB RETORN

La maduresa del crowdfunding vindrà quan esdevingui una forma de captació de fons més per a l'establiment de noves empreses i creació d'obres i continguts; convertint-se en una alternativa real als mitjans de finançament tradicionals.

Perquè això sigui possible i fructifiqui amb èxit hauran de buscar-se les estructures jurídiques que possibilitin l'obtenció del retorn econòmic-financer per al finançador, aquí millor dit inversor, i al mateix temps atorguin seguretat jurídica a ambdues parts, per tant també a l'emprenedor, prenent al seu torn en consideració que:

- La contractació del finançament es realitza on-line, de manera que cal buscar instruments jurídics flexibles. És a dir que no requereixin la forma pública per al seu naixement, posteriors modificacions ni complicades formalitats, i que permetin l'adopció d'un marc regulador basat en l'autonomia de la voluntat de les parts, tenint en compte la varietat d'empreses, iniciatives i obres que poden finançar-se.
- Els inversors poden comptar-se per desenes, per centenars o per milers, en el seu cas, tot i que també hi ha forma de limitar-los.

Això ens ha dut a excloure d'aquest epígraf:

1. Las societats de capital<sup>18</sup>, les quals si bé resulten el mecanisme típic per emprendre un projecte empresarial, ofereixen els següents inconvenients: (i) requereixen la forma pública per a la seva constitució, les seves modificacions i la seva dissolució; (ii) estan subjectes a una estricta regulació a fi de protegir els drets dels seus inversors i dels tercers amb qui es relacionen, fet que acaba provocant un excés de tràmits i requisits per a qualsevol actuació<sup>19</sup>; (iii) no encaixen en aquells supòsits en què l'emprenedor o creador busca finançament per a una obra artística, científica i literària concreta; diferent serà aquell supòsit en què allò que es finança és l'empresa que es dedica a generar continguts: audiovisuals, software i videojocs i la vocació de la qual és la duració indefinida.
2. El contracte de patrocini que, com comentem, difícilment tindrà cabuda en un entorn on-line massificat.

Així mateix, queda exclòs del present informe l'ús del crowdfunding per al finançament on-line massiu de companyies start-ups que suposi un activitat financera<sup>20</sup>.

Tenint en compte, doncs, que de les anteriors premisses hem identificat els següents instruments jurídics de la nostra legislació, com els més adequats per al finançament de projectes, obres i prestacions:

- a. Préstecs.
- b. Comptes de participació.
- c. Comunitat de béns.

Tenen tots ells en comú que són contractes típics del nostre ordenament jurídic, és a dir, compten amb una regulació pròpia que atorga seguretat jurídica però que, alhora, permeten la incorporació de pactes negociats i adaptats a la situació en concret, en base al principi de l'autonomia de la voluntat de les parts.

El fet que aquests contractes hagin de ser subscrits per un nombre indeterminat de persones amb què no es negocien, a priori, les condicions individualment comporta que hagin de plantejar-se com a contractes-típus amb regulació uniforme en tots ells predisposada pel CFPs i, en el seu cas, el receptor del finançament; i per tant subjectes a condicions generals.

Aquests contractes no requereixen formalitats específiques, en concret no necessiten de forma pública, essent suficient el document privat que pot subscriure's electrònicament, fet que els fa especialment apropiats per al finançament col·lectiu on-line.

18. La societat de responsabilitat limitada, la societat anònima i la societat comanditària per accions són societats de capital. Estan regulades pel Reial Decret Legislatiu 1/2010, de 2 de juliol, que aprova el Text Refós de la Llei de Societats de Capital; sens perjudici de l'aplicació de la resta de l'ordenament jurídic.

19. Cal dir, no obstant això que les últimes reformes de les societats de capital han flexibilitzat i simplificat alguns dels seus tràmits i actes. Així, la llei referida en l'anterior nota, la Llei 3/2009 de 3 d'abril de modificacions estructurals de les Societats Mercantils, i les posteriors modificacions aparegudes en els anys 2010, 2011 i 2012 en diverses normes jurídiques.

20. Tal i com la mateixa es defineix a la Llei 24/1988 de 28 de juliol del Mercat de Valors.



Com a inconvenient principal hem de ressaltar el fet que aquests contractes no accedeixen a registre públic, sens perjudici que les seves condicions generals sí puguin dipositar-se als registres de béns mobles dels registres mercantils provincials.

Per això, presenten el desavantatge que no existeix un règim de publicitat formal com el que atorga el registre mercantil a les societats<sup>21</sup> de capital, ni el control de legalitat que el propi registre exerceix.

Per últim, abans de passar a l'anàlisi de les figures proposades, no podem deixar d'insistir que l'elecció d'una o altra figura jurídica dependrà, en gran mesura, de l'objecte del finançament: el projecte empresarial, social o el contingut protegit per drets d'autor o drets connexos, atès que d'aquesta elecció poden derivar-se conseqüències jurídiques, que han de tenir-se presents, respecte de la titularitat d'allò creat i respecte dels seu règim d'explotació.

### 3.1. Préstecs.

El contracte de préstec es regula a l'article 1.740 i següents CC. És el contracte mitjançant el qual una part (prestador) entrega a l'altra (prestatària) una cosa, en el nostre supòsit diners, amb la condició que aquests siguin tornats. Els préstecs poden ser gratuïts o amb la condició de pagar interessos juntament amb el principal.

El préstec serà mercantil, si algun dels contractants és comerciant o si les coses prestades es destinen a actes de comerç<sup>22</sup>.

El contracte de préstec no requereix de cap mena de formalitat, sent vàlid el document privat que pot formalitzar-se electrònicament.

Els contractes de préstec que s'articulin per al finançament col·lectiu hauran de contemplar estipulacions respecte a les següents qüestions:

- Data per a la posada en disposició del capital del préstec.
- Objecte al qui s'ha de destinar el préstec.
- Data per a la devolució del principal i forma de pagament.
- Determinació del tipus d'interès i la seva forma de pagament (mensual, trimestral, al final del préstec o altres).
- Possibilitat d'amortització anticipada.
- En alguns supòsits possibilitat que el capital prestat esdevingui capital del finançat, sempre i quan aquest sigui una societat.
- Possibilitat de cedir el contracte per a qualsevol de les parts.
- Disposicions generals respecte de les notificacions, legislació aplicable i fur.

Des del punt de vista de la seva fiscalitat, els interessos rebuts pel prestador tributaran per l'IRPF o IS en funció si l'inversor és una persona física o jurídica. La tributació ha variat des de l'1 de gener de 2012 a l'IRPF<sup>23</sup>, fixant-se en la renda que suposen els interessos tributarà el tipus mitjà que correspongui segons la resta de rendes del finançador.

Per una altra banda, els interessos estan subjectes a retenció<sup>24</sup> del 21% sobre la base tant en el cas de les persones físiques com en el de les persones jurídiques, que haurà de ser practicada per l'emprenedor, sigui aquest una persona jurídica o física en els termes de l'article 76 de l'RIRPF<sup>25</sup>.

Dins la figura dels préstecs, poden plantejar-se també els anomenats préstecs participatius, que pel que es desprèn de la seva normativa<sup>26</sup> estan indicats únicament per realitzar-se a favor de persones jurídiques, si bé no es diu expressament.

21. Engloba la publicació de la constitució, els actes posteriors, la legalització dels llibres, el dipòsit de comptes.

22. Article 311 del Codi de Comerç, Reial Decret de 22 d'agost de 1885.

23. Reial decret-Llei 20/2011 de 30 de desembre de mesures urgents en matèria pressupostària, tributària i financera per a la correcció del dèficit públic.

24. Article 75 del Reial Decret 439/2007, de 30 de març, pel que s'aprova el Reglament de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques i es modifica el Reglament de Plans i Fons de Pensions, aprovat per Reial Decret 304/2004, de 20 de febrer.

25. Article 76. Obligats a retenir o ingressar a compte:

1. Amb caràcter general, estaran obligats a retenir o ingressar a compte, en quan satisfacin rendes sotmeses a aquesta obligació:

a. Les persones jurídiques i demés entitats, incloses les comunitats de propietaris i les entitats en règim d'atribució de rendes.

b. Els contribuents que exerceixin activitats econòmiques, quan satisfacin rendes en l'exercici de les seves activitats.

c. Les persones físiques, jurídiques i demés entitats no residents a territori espanyol, que operen en ell mitjançant l'establiment permanent.

Les persones físiques, jurídiques i demés entitats no residents en territori espanyol, que operin en ell sense meditació d'establiment permanent, en quant als rendiments del treball que satisfacin, així com respecte d'altres rendiments sotmesos a retenció o ingrès a compte que constitueixin despesa deduïble per a l'obtenció de les rendes a que es refereix l'article 24.2 del text refós de la Llei de l'Impost sobre la Renda de no Residents.

26. Reial Decret-Llei 7/1996, de 7 de juny, sobre Mesures Urgents de caràcter Fiscal i de Foment i Liberalització de l'Activitat Econòmica.

Els préstecs participatius tenen l'avantatge que l'interès és variable i atén a l'evolució de l'activitat de l'empresa prestatària. El criteri per determinar aquesta evolució podrà ser: el benefici net, el volum de negoci, el patrimoni total o qualsevol altre que lliurement acordin les parts contractants. A més, pot acordar-se un interès fixe amb independència de l'evolució de l'activitat.

El conjunt de clàusules d'aquest tipus de préstecs seria similar al que ens hem referit amb anterioritat. En aquests supòsits és essencial establir clarament els paràmetres que determinen l'aplicació de l'interès.

En general, els préstecs són vàlids per al finançament de qualsevol tipus de projecte, obra o prestació, i no suposen cap mena d'ingerència dels prestadors en la propietat d'allò finançat ni en el seu posterior desenvolupament o explotació.

## 3.2. Comunitat de Béns.

La Comunitat de Béns (CB en lo successiu) apareix definida en l'article 392 del CC com la propietat d'una cosa o d'un dret que pertany proindivís a diverses persones.

A efectes del crowdfunding pot resultar interessant la CB que es constitueix amb la finalitat d'intervenir al mercat, de forma dinàmica, produint béns i serveis i, que per tant, desenvoluparà el projecte; però també pot resultar vàlida una CB els socis de la quals únicament posin diners en comú per després invertir-lo en un projecte, sigui quina sigui la forma jurídica d'aquest, i àdhuc juntament amb altres inversors. En qualsevol dels dos casos, els inversors canalitzen les seves aportacions a l'emprenedor a través d'aquesta figura jurídica i obtenen les seves rendes, és a dir, el seu retorn a través de la mateixa.

La CB, strictu sensu, requereix per a la seva existència que el seu objecte sigui indivisible (comunitat pro indiviso); pel que una comunitat l'objectiu de la qual fossin diners seria més encertadament una cotitularitat de béns (comunitat pro diviso). Però aquest matís de naturalesa jurídica i doctrinal no impedeix que pugui constituir-se una CB l'objectiu de la qual siguin els diners<sup>27</sup>.

Altres característiques de la CB són; (i) que hi hagi una pluralitat de membres que la constitueixen de manera simultània i no successiva; (ii) que les aportacions tinguin la mateixa naturalesa (tots diners, per exemple) malgrat hi hagi variació en la quantitat; i (iii) que tots estiguin units per la mateixa relació jurídica, pel negoci d'aportació a la massa comú.

La CB es regeix a falta de disposicions específiques per les regles que estableix el CC que bàsicament determinen: (i) el repartiment proporcional en les càrregues i beneficis; (ii) l'ús de la cosa comuna; (iii) la regla de la unanimitat per a l'alteració de la cosa comuna; (iv) l'acord de la majoria per a l'administració i gestió de la CB; i (v) regles per a la divisió de la cosa comuna, entre d'altres.

Una Comunitat de Béns que pretengui dur a terme finançament col·lectiu haurà de comptar amb una regulació pròpia, un pacte entre socis o copropietaris, la denominació és lo de menys. Allò que importa veritablement és que s'estipuli el funcionament de la CB.

El pacte que reguli la CB haurà de contenir, entre d'altres, estipulacions sobre:

- La forma de prendre les decisions i les majories necessàries. És important establir un pacte de sindicació per a la unitat de vot en determinades matèries.
- La forma d'administrar-se i les facultats de qui administra.
- Regles respecte al repartiment dels beneficis i a la contribució a les càrregues.
- Regles per a la venda de la quota de participació dels membres i l'existència de drets de preferència per a la resta dels copropietaris així com regles de valoració de la quota en tals casos.
- Causes de divisió de la CB, possible existència de normes especials per al pagament de la quota de divisió.
- Procediment per a la divisió.
- Regles de mediació en cas de conflictes entre els copropietaris.

27. La Comunidad de Béns és la figura jurídica escollida per [www.thecrowdangel.com](http://www.thecrowdangel.com) pqueè els inversors canalitzin les seves aportacions als projectes.

La CB és un mecanisme flexible, ràpid i senzill que no requereix de formalitats per a la seva constitució, és suficient un contracte privat per al seu naixement, tret que es realitzin aportacions de béns immobles. Tant la constitució de la CB com la subscripció d'aquests pactes, que es fonen en un únic document, poden dur-se a terme on-line.

Les CB no tenen personalitat jurídica pròpia, es tracta d'un patrimoni propietat d'un conjunt de propietaris, pel que tots ells són, individualment, responsables enfront de tercers, sense limitació i sense perjudici que el copropietari que respongui pugui reclamar posteriorment a la resta proporcionalment a les seves quotes. Potser aquest és un dels seus inconvenients més grans.

Per això, indicàvem al principi que, a efectes del crowdfunding, la CB no havia de ser la que explotés directament el negoci o el projecte, sinó simplement l'instrument on contribuir amb aportacions per després invertir al projecte, negoci i àdhuc en la creació de continguts protegits per drets d'autor o drets connexos.

La CB presenta un altre inconvenient si la seva finalitat és finançar projectes creatius, ja que en funció com s'articuli, si s'incorpora al creador com a copropietari de la mateixa, pot conduir a la interpretació que l'obra així finançada ha estat creada en règim de col·laboració, en virtut de la normativa sobre propietat intel·lectual continguda al Reial Decret Legislatiu 1/1996, de 12 d'abril, pel que s'aprova el Text Refós de la Llei de Propietat Intel·lectual, regularitzant, aclarint i harmonitzant les disposicions legals vigents sobre la matèria (TRLPI).

La consideració d'una obra com a feta en base a la col·laboració determina, de conformitat amb l'article 7 TRLPI un règim propi respecte la seva titularitat i la seva explotació, requerint el consentiment de tots els coautors per a la seva modificació i divulgació; permetent als coautors l'explotació separada de les seves aportacions tret de perjudici a l'obra o pacte en sentit contrari.

Per això, tenint en compte que els acords entre els autors poden modificar en certa mesura aquest règim que es regula, supletòriament, per les disposicions de la CB; és important en els supòsits de creació de continguts que opten per instrumentalitzar el finançament a través d'una CB, establir molt clarament els termes i condicions que regularan les relacions entre el/els autor/s i els copropietaris, amb la finalitat de distingir la creació del règim d'explotació de l'obra.

En quant al tractament fiscal, i tot i no tenir personalitat jurídica, les CB estan subjectes a impositió, tant directa com indirecta; però per a això han de constituir una unitat econòmica patrimonial separada dels seus membres i susceptible d'imposició, com estableix l'article 35.4 de la Llei 58/2003, de 17 de desembre, General Tributària.

El fet que no tingui personalitat jurídica pròpia du la comunitat de béns a tributar per IRPF, en lloc d'IS, mitjançant el règim d'atribució de rendes; és a dir, qui tributa són els seus socis a qui se'ls atribueix les rendes de la Comunitat en funció de la seva participació.

El copropietari tributarà per aquestes rendes juntament amb les que obtingui per altres activitats econòmiques, per la seva participació en una altra comunitat de béns o altres.

De la mateixa manera que s'atribueixen les rendes també s'atribueix a cada copropietari en funció de la seva participació les despeses deduïbles i els deguts a béns d'inversió.

També és possible que només un dels copropietaris dugui a terme l'activitat econòmica, en tal cas, les rendes percebudes només tindran qualificació de rendiment d'activitats econòmiques per a aquest comú, però per als demés que només aporten capital, les rendes obtingudes tindran la qualificació de rendiment de capital mobiliari i, per tant, tributaran com he vist amb anterioritat per als préstecs.

Al igual que els préstecs, les rendes a satisfer als copropietaris estan subjectes a retenció amb independència que aquests siguin contribuents per IRPF o per IS.

### 3.3. Compte en participació.

El compte en participació (CP) és un contracte regulat al Codi de Comerç, articles 239 a 243, en virtut del qual una o més persones (partícips) s'obliguen a realitzar una aportació de béns i/o drets, poden ser diners, a un comerciant (propietari-gestor o compte-particip gestor), qui adquireix l'aportació en propietat per destinar-la al seu negoci, sota la seva exclusiva responsabilitat, amb el fi d'obtenir un resultat que haurà de repartir amb qui aportí, de conformitat amb allò pactat.

Es tracta d'una figura jurídica en ple renaixement, degut als problemes de finançament actuals, d'una part, i als baixos tipus d'interès, de l'altra.

El compte en participació permet doncs l'obtenció de fons per part de l'emprenedor, qui manté la propietat del seu negoci i és l'únic responsable enfront de tercers, a diferència de la CB.

És un contracte de col·laboració empresarial que, en gran mesura, s'assembla a les denominades empreses conjuntes de l'àmbit anglosaxó, last joint venture. No obstant això, en aquestes últimes hi ha un control compartit del negoci, de forma oposada al que succeeix en la CB.

No és necessària la condició de comerciant per tots els participants al negoci de compte participi, essent suficient que ho sigui el propietari-gestor.

Les seves característiques principals són:

1. No neix una nova persona jurídica, és un contracte entre les parts.
2. No hi ha una titularitat compartida sobre el fons comú que es forma amb les participacions de cada compte-participi.
3. Les aportacions al compte-gestor són a títol de propietat.
4. Els compte participis, inversors, hauran de suportar el risc del negoci, és a dir la pèrdua o benefici del mateix però fins al màxim de la seva aportació. No són responsables enfront de tercers ni tenen participació en la gestió del negoci.
5. No requereix la forma pública per a la seva constitució.
6. No pot adoptar-se una raó comercial comuna a tots.
7. El comerciant gestor és el responsable enfront de tercers.

El Contracte de Compte en Participació es mostra també com un mecanisme senzill, àgil i ràpid per establir un vehicle de finançament col·lectiu. Pot formalitzar-se on-line, ja que no requereix forma pública ni formalitat alguna i permet llibertat de preus, respectant sempre la regulació mínima que es conté al Codi de Comerç.

Així doncs, entenem que un Contracte d'un Compte Participi haurà de contenir estipulacions respecte a:

- La posada a disposició de les quantitats compromeses.
- La participació en els beneficis i en els guanys.
- Mecanismes de control i informació respecte de l'activitat del gestor, en particular dels estats financers.
- Possibilitat de cessió de la posició del compte-participi.
- Terminació del contracte i disposicions sobre el resultat de l'explotació.

Respecte del tractament fiscal, les rendes que el compte gestor satisfarà, en el seu cas, als compte participis tenen la consideració de rendes del capital i, per tant, tributen del mateix mode que els interessos dels préstecs i estan subjectes a retenció. Per al gestor, tals rendes tindran la consideració de despesa deduïble, en conseqüència.

Igualment, si en lloc de repartiment de beneficis, hi ha un repartiment de pèrdues que el compte participi s'imputarà a la part que li correspongui com una pèrdua en el seu corresponent impost; i el compte-gestor al transferir una pèrdua haurà d'integrar-la com un rendiment dins de les seves activitats econòmiques.

El gestor per la resta tributarà per IS o IRPF en funció de la qualitat de persona jurídica o física, i el compte participi igual, si és comerciant, o per IRPF en cas de no ser-ho.

### **3.4. Diferències entre les anteriors figures jurídiques.**

Arribats a aquest punt es fa convenient a mode de resum ressaltar les diferències que existeixen entre les figures jurídiques revisades: préstecs, comunitat de béns i comptes de participació:

1. A les CB els copropietaris mantenen la propietat de les seves aportacions, mentre que en el CP la propietat es perd ja que se l'atribueix al gestor. En el contracte de préstec es posen a disposició del tercer els diners però amb obligació de restitució.
2. Respecte del règim de responsabilitat dels finançadors, resulta agreujat a la CB on tots son responsables enfront de tercers, individualment, pel total. Al CP no és responsable enfront de tercers, tot i que assumeix la possible pèrdua al negoci i, per tant, de la seva aportació. Al Préstec, pel contrari, no hi ha responsabilitat ni pèrdua de l'aportació, tret que el projecte/obra o negoci resulti fallit i no es pugui retornar el capital.
3. Per últim, en relació a la capacitat de gestió i/o decisió, la CB es presenta com el mecanisme en què l'inversor té major participació decisòria, no així el CP o els préstecs, en què la contribució de l'inversor és l'aportació econòmica.

## 4. NORMATIVA APLICABLE ALS CFP IA LA CONTRACTACIÓ ELECTRÒNICA.

Els CFPs són plataformes tecnològiques que fan d'intermediàries entre els inversors i aquells que busquen finançament per la seva obra o projecte.

Des de la perspectiva de la legislació vigent, són Prestadors de Serveis de la Societat de la Informació (PSI), amb independència de la forma jurídica que revesteixin i, per tant, estan subjectes a la normativa continguda a la Llei 34/2002, de 11 de juliol, de serveis de la societat de la informació i de comerç electrònic (LSSI).

Són PSI les persones físiques o jurídiques que proporcionen un servei de la societat de la informació, entenent aquest com *“tot servei prestat normalment a títol oneros, a distància, per via electrònica i a petició individual del destinatari. El concepte de servei de la societat de la informació comprèn també els serveis no remunerats pels seus destinataris, en la mesura en què constitueixen una activitat econòmica per al prestador de serveis”*<sup>28</sup>.

L'establiment d'un PSI no requereix d'autorització prèvia, sens perjudici que l'activitat que desenvolupi estigui subjecte.

Als efectes d'aquest informe interessa remarcar l'obligació de facilitar determinada informació que tenen els PSI en virtut de l'article 10 LSSI.

Els PSI, és a dir, els CFPs estan obligats a facilitar, de manera fàcil, directa, gratuïta i accessible per mitjans electrònics, als destinataris dels seus serveis i als òrgans competents la següent informació:

- El seu nom o denominació social; la seva residència o domicili; la seva direcció de correu electrònic i qualsevol altra dada que permeti establir amb ell una comunicació directa i efectiva.
- Les dades de la seva inscripció al Registre Mercantil on, en el seu cas, es trobin inscrits o d'aquell altre registre públic on ho estiguessin per a l'adquisició de personalitat jurídica o als sols efectes de publicitat.
- Les dades relatives a l'autorització administrativa prèvia, en el supòsit que la seva activitat estigui subjecte a ella.
- El número de identificació fiscal que li correspongui.
- Si el servei de la societat de la informació fa referència a preus, a més es requereix informació clara i exacta sobre el preu del producte o el servei, indicant si inclou o no els impostos aplicables i, en el seu cas, sobre les despeses d'enviament o en el seu cas aquell que disposin les normes de les Comunitats Autònomes amb competències en la matèria.
- Els codis de conducta als que, en el seu cas, estigui adherit i la manera de consultar-los electrònicament.

Aquesta obligació informativa s'entén complerta si el CPF la inclou en la seva pàgina o lloc d'Internet.

Així mateix, els contractes que finançadors i destinataris del finançament hauran de subscriure electrònicament a través del CPF, són contractes que produeixen tots els efectes previstos per l'ordenament jurídic, havent de complir, normativa general al marge<sup>29</sup>, una altra més específica, derivada de:

1. La condició de tractar-se d'un contracte electrònic.
2. La condició de tractar-se d'un contracte-tipus o amb condicions generals de contractació.
3. El fet que una part dels intervinents sigui, en molts casos, consumidors i usuaris.
4. La naturalesa jurídica que la contraprestació tingui (compra d'un bé).

Així, hauran d'atenir-se a:

- La pròpia de la LSSI, articles 27 a 29.
- La Llei 7/1998, de 13 d'abril, sobre condicions generals de la contractació.

28. De les definicions contingudes a l'Annex de la pròpia LSSI.

29. L'article 23 LSSI disposa: "Els contractes electrònics es regiran per allò disposat en aquest Títol, pels Codis Civil i de Comerç i per les restants normes civils o mercantils sobre contractes, en especial, les normes de protecció dels consumidors i usuaris i d'ordenació de l'activitat comercial. A més, de la normativa referida en l'informe el CFPs haurà de complir amb la Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal; i pot resultar també d'aplicació La Llei 34/1988 de 11 de novembre General de Publicitat i la Llei 3/1991 de 10 de gener de Competència Deslleial, entre d'altres.



- El Text Refós de la Llei General per a la Defensa dels Consumidors i Usuaris i altres Lleis Complementàries i, a Catalunya, la Llei 22/2010 de 20 de juliol, del Codi de consum de Catalunya.
- La Llei 7/1996, de 15 de gener, d'Ordenació del Comerç Minorista.

De forma resumida els contractes, que s'estableixin per formalitzar el finançament requerit, hauran de complir els següents requisits:

**1.** Ha de posar-se a disposició dels usuaris, abans d'iniciar el procediment de contractació, de forma permanent, fàcil i gratuïta, informació clara, comprensible i inequívoca sobre els següents extrems:

- a.** Els distints tràmits que han de seguir-se per celebrar el contracte.
- b.** Si el prestador arxivarà el document electrònic en què es formalitzi el contracte i si aquest serà accessible.
- c.** Els mitjans tècnics que posa a la seva disposició per identificar i corregir errors en la introducció de les dades, i
- d.** La llengua o llengües en què podrà formalitzar-se el contracte.

S'exceptua de l'obligació anterior aquells contractes en què els ambdós contractants així ho acordin i cap d'ells tingui la consideració de consumidor, o aquells altres celebrats exclusivament mitjançant intercanvi de correu electrònic o un altre tipus de comunicació electrònica equivalent.

**2.** També hauran de posar-se a disposició del destinatari les condicions generals a que, en el seu cas, hagi de subjectar-se el contracte, de manera que aquestes puguin ser emmagatzemades i reproduïdes pel destinatari. La redacció d'aquestes condicions generals haurà d'ajustar-se als criteris de transparència, claredat, concreció i senzillesa.

**3.** Realitzat el contracte el CPF haurà de procedir a confirmar la contractació realitzada, **amb les mateixes excepcions que a l'apartat 1.**

**4.** Els contractes celebrats per via electrònica en què intervingui com a part un consumidor es presumiran celebrats en el lloc on aquest tingui la seva residència habitual; i els celebrats entre empresaris o professionals, en defecte de pacte entre les parts, es presumiran celebrats en el lloc en què estigui establert el prestador de serveis.

Per últim, no podem tancar aquest epígraf sense fer una breu menció a la Llei 24/1988 de 28 de juliol del Mercat de Valors amb el fi d'indicar que, si bé els CFPs fan d'intermediaris en la captació de fons a favor de tercers, queden exclosos de la consideració d'empreses de serveis d'inversió i, per tant, del seu sistema regulador.

No obstant això, aquells CFPs focalitzats en projectes empresarials podrien, en funció dels serveis precisos que prestaran, quedar englobats en el concepte d'empresa d'assessorament financer de l'article 64. d de la Llei del Mercat de Valors pel que hauran d'atendre i complir la normativa d'aplicació; o en un futur en la projectada llei d'emprenedors que a continuació comentem.

## 5. LA PROPOSTA DE LLEI D'EMPRENEDORS

Com comentàvem en un altre apartat d'aquest informe, el Govern actual va realitzar la promesa al seu electorat de dur a les cambres parlamentàries per a la seva aprovació l'anomenada Llei d'Emprenedors.

La realitat s'ha imposat, i les mesures de reforma i retallades que l'Estat ha hagut d'aplicar, per exigències de la UE, han justificat deixar en un tercer pla la promesa electoral. Diem tercer pla, ja que la Llei d'Emprenedors no figura ja ni al Programa de Reformes del Govern del segon semestre del 2012<sup>30</sup>.

La proposició de Llei de Suport als Emprenedors du data del 29 de juny del 2011.

Com anuncia l'article 1r de la proposició de Llei, el seu objecte consisteix en definir (i) la figura de l'emprenedor; (ii) dotar-lo d'un marc regulador i (iii) regular les activitats dels inversors privats informals, el capital risc informal<sup>31</sup> i els Business Angel<sup>32</sup>.

L'emprenedor es defineix a la llei com aquella persona física que està en els tràmits previs per desenvolupar una activitat econòmica. S'inclouen també les persones jurídiques sempre que no duguin més de dos anys d'activitat.

S'exclouen entre les activitats que un emprenedor pot dur a terme, per raons òbvies, les bancàries, d'assegurances i de Fons de Pensions.

Quan a la regulació dels inversors privats informals Business Angels i capital risc informal, destaca l'exigència per tenir tal consideració que més d'un 75% del seu actiu ha de destinar-se a emprenedors, via participació en el seu capital o via préstecs participatius.

Aquesta última frase "via participació en el seu capital o via préstecs participatius" ens porta a creure que la llei d'emprenedors està pensant en les societats de capital com a mecanismes on aglutinar les inversions privades.

Aquests inversors poden organitzar-se, al seu torn, en persones jurídiques i han de formar part de les anomenades de Xarxes de Business Angels que hauran de ser registrades a un registre a tal efecte creat a la Comissió Nacional del Mercat de Valors la qual, al seu torn, les supervisarà i vetllarà pel compliment de les seves obligacions.

Aquestes xarxes de Business Angels podran adoptar distintes formes jurídiques. Els seus requisits queden pendents d'un posterior desenvolupament reglamentari.

El projecte de Llei de Suport als Emprenedors estableix importants incentius fiscals, com no podia ser menys si allò que és busca és potenciar la creació d'empreses, que afecten a tots els seus subjectes: emprenedors i inversors.

Modifica, també, la regulació de les entitats de capital-risc per permetre-les invertir en projectes de menor entitat i estableix la creació d'un fons públic-privat per a capital llavor, entre d'altres disposicions.

Es troba a faltar la referència a la captació massiva de fons on-line, doncs tot i que comptem amb la normativa de la LSSI, entenem que no és suficient i haurien d'establir-se d'altres obligacions que protegissin els interessos econòmics de les parts.

S'haurà d'atendre al desenvolupament legislatiu d'aquesta proposta o reglamentari, en el seu cas.

Es tracta doncs d'una iniciativa lloable que, d'aprovar-se, podria suposar la consagració de l'emprenedoria en general i, en particular, dels projectes tant de persones físiques com jurídiques orientats a la creació.

Una productora audiovisual, una petita editorial, un nou segell discogràfic podrien acollir-se a aquest nou marc regulador, des d'una doble perspectiva: (i) comptant amb un entorn fiscal incentivat; i (ii) acudint a finançament adaptat a les seves necessitats.

30. Presentat al Consell de Ministres el 13 de juliol de 2012. Veure [www.la-moncloa.es](http://www.la-moncloa.es)

31. S'utilitza el terme de capital risc informal per oposició al capital risc regulat a la llei 25/2005 de 24 de novembre, llei reguladora de les entitats de capital-risc i les seves societats gestores, l'article 2 de la qual estableix que el seu "objecte principal consisteix en la presa de participacions temporals al capital d'empreses no financeres i de naturalesa no immobiliària que, en el moment de la presa de participació, no cotitzin al primer mercat de Borses de Valors o en qualsevol altre mercat regulat equivalent de la Unió Europea o de la resta de països membres de la OCDE (...)". Les entitats de capital risc són vehicles adequats per a la captació de finançament per a projectes empresarials en estats inicials i dur-los al seu punt de maduresa, no han estat contemplades doncs requereixen un compromís mínim d'inversió de 500.000 a cada inversor i ha de comptar amb un nombre d'accionistes o partícips igual o inferior a vint.

32. Segons Wikipedia: "Un inversor angelical (conegut com a Business Angel a Europa o simplement "angel" és un individu pròsper que proveeix capital per a un start-up, usualment a canvi de participació accionarial. Els àngels típicament inverteixen als seus propis fons, no com les entitats de capital de risc (o venture capitalists), les quals administren professionalment diners de tercers a través d'un fons. Un nombre cada vegada major d'àngels inversors s'estan organitzant en xarxes, grups o clubs d'àngels per compartir esforços i unir els seus capitals de inversió.



## 6. CONSIDERACIONS FINALS

A mode de tancament i resum final d'aquest informe podem concloure que:

1. L'activitat de crowdfunding tant no lucratiu com lucratiu disposa d'un marc jurídic a l'Estat espanyol del que es pot realitzar una doble lectura: (i) atorga certa seguretat jurídica a tots els agents implicats, en quant a les figures jurídiques a les que pot acollir-se; (ii) el tractament fiscal, tant a nivell de l'Estat espanyol com de les seves CCAA, no l'incentiva.
2. Resulta evident que per potenciar el crowdfunding com una activitat de mecenatge que doni suport a projectes incipients, de qualsevol índole, es requereix un millor tractament fiscal, tant per als inversors com per als emprenedors.
3. Al marge d'iniciatives des de l'Estat central, com la llei d'emprenedors, l'evolució de la qual haurà de seguir. Les CCAA tenen capacitat normativa, tant en l'impost sobre donacions com en l'impost sobre la renda per promoure el crowdfunding, a través de l'establiment de reduccions en les donacions i deduccions en la quota en l'IRPE.
4. Respecte del crowdfunding no lucratiu, cal distingir entre els supòsits de donació pura i, en tot cas, examinar les conseqüències fiscals; dels supòsits en què existeix una contraprestació que pugui considerar-se com una entrega d'un bé subjecte a una tributació.
5. Amb relació al crowdfunding amb retorn o lucratiu, existeixen distintes figures jurídiques aplicables, l'elecció de la qual dependrà de l'objectiu a finançar, així com de les expectatives de l'inversor i els riscos que estigui disposat a assumir. A mode de resum disposem en l'Annex II un quadre comparatiu del seu règim fiscal.
6. Davant la flexibilitat, simplicitat i llibertat de pactes que suposen els préstecs, els comptes en participació i les comunitats de béns, les societats de capital ofereixen major informació i transparència, almenys sobre el paper. Quant major sigui la necessitat de finançament més convenient es fa la implantació d'estructures societàries.
7. Mentrestant, una major especialització dels CFPs facilitarà una millor aplicació de les distintes figures jurídiques, en funció dels diferents projectes o obres que busquin finançament, creant contractes marc amb condicions generals que milloraran el coneixement dels instruments disponibles per part de tots els intervinents.
8. Qualsevol de les figures jurídiques exposades ha d'adaptar-se al cas concret, i els CFPs han de buscar l'assessorament adequat en cada supòsits, amb el fi de complir amb l'ordenament jurídic vigent, no només l'estatal, sinó també el de la CCAA del seu establiment.
9. L'assessorament és recomanable sempre i per a tots, no només per als CFPs sinó també, per als inversors i els emprenedors i creadors.
10. En aquest sentit, és important verificar en cada cas les conseqüències fiscals, sobretot en l'entorn actual en què la normativa fiscal varia constantment.
11. Com dèiem, en definitiva, és necessari el suport de totes les administracions, cadascuna en el marc de les seves competències. Des del govern central es fa urgent la tramitació de la llei d'emprenedors a fi de regular aquestes noves formes de finançament i incentivar la creació d'empreses, dotant-les de seguretat jurídica i transparència; des dels governs autonòmics utilitzant la seva capacitat normativa fiscal, en la mesura de les seves possibilitats per a, via incentius fiscals, estimular l'ajuda a l'emprenedor.

A Barcelona a 18 de Setembre de 2012.

**Silvia Caparrós de Olmedo** (Col. ICAB nº 18.148)

# ANNEX I

## Escales tipus gravamen LISD

Base liquidable Fins a euros	Quota íntegra Euros	Resta base liquidable Fins a euros	Tipus aplicable Percentatge
0,00	-	7.993,46	7,65
7.993,46	611,50	7.987,45	8,50
15.980,91	1.290,43	7.987,45	9,35
23.968,36	2.037,26	7.987,45	10,20
31.955,81	2.851,98	7.987,45	11,05
39.943,26	3.734,59	7.987,46	11,90
47.930,72	4.685,10	7.987,45	12,75
55.918,17	5.703,50	7.987,45	13,60
63.905,62	6.789,79	7.987,45	14,45
71.893,07	7.943,98	7.987,45	15,30
79.880,52	9.166,06	39.877,15	16,15
119.757,67	15.606,22	39.877,16	18,70
159.634,83	23.063,25	79.754,30	21,25
239.389,13	40.011,04	159.388,41	25,50
398.777,54	80.655,08	398.777,54	29,75
797.555,08	199.291,40	en endavant	34,00

# ANNEX II

## Fiscalitat Finançador

	PERSONA FÍSICA				PERSONA JURÍDICA	
	ACTIVITAT ECONÒMICA/PROFESSIONAL		NO ACTIVITAT		IS	retenció
	IRPF	retenció	IRPF	retenció		
<b>Préstec</b>	12,75 al 30,50% <sup>34</sup>	21%	12,75 al 30,50%	21%	20-25% <sup>35</sup> 30-35% <sup>36</sup>	21%
<b>CB</b>	12,75 al 30,50% <sup>37</sup>	0	12,75 al 30,50%	21%	20-25% 30-35%	No
<b>CP</b>	12,75 al 30,50%	21%	12,75 al 30,50%	21%	20-25% 30-35%	21%

34. A aquesta escala haurà de sumar-se l'escala autonòmica que hagi aprovat cada CCAA.

35. TipUs per a micro-empresa

36. Tipus general

37. Pot deduir-se en proporció a la seva participació les despeses deduïbles i les degudes a béns d'inversió.



**Llicència CC 3.0 BY – SA**

<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/es/>

[contact@whois--x.net](mailto:contact@whois--x.net)

TRADUCCIÓ: Manuel Simarro

MAQUETACIÓ: Roger Costa Puyal

**Supported by:**



**CONSERVAS** 

