

GLOBALIZACION Y CRISIS ECONOMICA EN LA ECONOMIA SOCIAL: ALGUNAS CUESTIONES TRIBUTARIAS

GLOBALIZATION AND ECONOMIC CRISIS IN THE SOCIAL ECONOMY:
SOME TAX ISSUES

IGNACIO CRUZ PADIAL
Catedrático de Escuela Universitaria
Área de Derecho Financiero y Tributario
ignacio@uma.es
Universidad de Málaga

Resumen:

Se ha producido un cambio importante en la forma de realizar las actividades comerciales motivado por la crisis económica y la economía digital. Este proceso ha incidido en las empresas tradicionales, así como en los entes de economía social.

Se pretende poner de manifiesto la incidencia que las nuevas formas de financiación surgidas pueden tener en la economía social en general y cooperativas en particular; asimismo, como puede incidir la economía digital en el desarrollo de la actividad económica de las cooperativas.

En ambos casos, se analizan las implicaciones tributarias que conlleva el desarrollo de la actividad económica, y se pretende poner de manifiesto en que medida se han utilizado las nuevas formas de financiación y la realización de actividades de forma digital.

Palabras clave: Crisis económica, fuentes de financiación, economía digital, economía social, cooperativas.

Abstract:

There has been a major change in the way of conducting business because of the economic crisis and the digital economy.

This process has had an impact on traditional enterprises, as well as on social economy entities.

It is intended to highlight the effects that new forms of financing can have on the social economy in general and cooperatives in particular; also, how the digital economy may affect the development of the economic activity of cooperatives.

In both cases, the tax implications of the development of economic activity are analyzed. The purpose of this research is to reveal the new avenues of finance and digital activities.

Keywords: Economic crisis, sources of financing, digital economy, social economy, cooperatives.

Sumario: 1. Introducción. 2. Estado actual de la cuestión. 3. Algunas formas de financiación alternativa. 3.1. Crowdfunding. 3.1.1. Incentivos fiscales. 3.2. Business Angels. 3.3. Microcrédito. 4. Economía Digital. 4.1. Las cooperativas digitales como fenómeno novedoso. 4.1.1. Cooperativas digitales: su delimitación y diferenciación con las cooperativas tradicionales. 5. A modo de resumen final. Bibliografía.

1. Introducción.

El cambio de siglo ha traído consigo una importante modificación en las relaciones comerciales a nivel internacional. Consideramos que han sido varios los factores claves que lo han desencadenado. No obstante, nosotros vamos a centrar nuestra atención en dos aspectos que consideramos esenciales en todo el proceso de lo que podríamos considerar como nueva forma de realizar la actividad económica; nos estamos refiriendo, por un lado, a la importante crisis económica que ha acontecido en la última década y que ha incidido en un cambio profundo en la forma de gestionar la actividad económica; de otro, al proceso de globalización de la actividad económica asociado a la economía digital.

Es obvio que todo este proceso descrito ha incidido en las empresas y en las entidades de economía social, entendida ésta como se define en el texto de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, como un conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con unos principios, persiguen el interés general económico o social o ambos.

Ahora bien, cabría preguntarnos si les ha afectado de igual forma que al resto de entidades puesto que, en principio, puede resultar que los aspectos descritos como modificadores de las relaciones comerciales no les ha perjudicado igual que al resto de empresas, es más, también podría resultar que las entidades de economía social han sido un factor importante, por su evolución y desarrollo, para solventar la crisis económica con mayores garantía y eficacia que el resto de las entidades debido a su menor dependencia del mercado de capitales, motivado por la naturaleza y configuración de su estructura financiera.

Para responder a las ideas descritas pretendemos incidir en dos aspectos:

Así, vamos a hacer referencia a las nuevas formas de financiación que se ha generado en los últimos años y que pueden ser mecanismos que, en principio, deberían tener una mayor adaptación a la filosofía de las empresas de economía social, nos referimos entre otras a crowdfunding, business angels, microcrédito o cualquier otra forma alejada de la clásica financiación bancaria y como nuevos elementos surgidos, en que medida podemos considerarlos como apropiados para los entes de economía social en el marco del proceso de crisis económica que nos ha asolado.

En segundo término, vamos a referirnos a las implicaciones que está ocasionando la economía digital y en que medida los entes de economía social pueden adaptarse a esta nueva forma de actividad económica, pondremos un especial énfasis en las cooperativas, puesto que consideramos que estas últimas, junto a las sociedades

anónimas laborales, son las que pueden desarrollar una actividad más en la línea o filosofía de lo que son empresas de capital.

En definitiva, en este trabajo nos vamos a centrar solo en los aspectos tributarios de algunas de las nuevas formas de financiación surgidas, al margen de las consideradas tradicionales, y de forma más concreta en las que puedan implicar la tributación de las actividades económicas realizadas digitalmente.

No pretendemos hacer un estudio exhaustivo de cada una de las nuevas formas de financiación desde ninguna de las vertientes jurídicas posibles, sólo ponerlas de manifiesto y ver en que medida, desde la vertiente tributaria, las más significativas pueden contribuir ayudando a fomentar la actividad económica en general y a las empresas de economía social en particular.

El mismo planteamiento expuesto en el párrafo anterior lo aplicamos al entorno de la economía digital, con la idea de concretar las implicaciones tributarias que se derivan de esta forma de realizar la actividad económica, que entendemos no es en sí una nueva forma de actividad, sino que es la propia actividad económica del siglo XXI.

2. Estado actual de la cuestión.

La globalización económica es innegable que ha ocasionado un cambio en las relaciones económicas entre entes y a ello han contribuido diversos factores a los que de una forma sucinta vamos a hacer referencia.

Así, en primer término, el propio concepto de la globalización económica encuentra su máxima expresión en las actividades comerciales y/o empresariales, traspasando fronteras y potenciando una internacionalización que muchas de las pequeñas y medianas empresas no han podido materializar.

Con ello pretendemos poner de manifiesto como el proceso globalizador ha sido beneficioso en algunos aspectos, pero también ha desencadenado un aspecto perjudicial para determinados sectores económicos, como puede ser el sector de la pequeña y mediana empresa, ya que muchas de ellas debido a que el entorno económico es cada vez más cambiante no consiguen su adaptación a un mercado en el que las grandes empresas acaban ocupando posiciones relevantes y copan las cuotas de mercado¹.

En segundo término, podemos hablar de la crisis económica que nos ha asolado desde 2008 y que ha desencadenado una distorsión en los estándares establecidos, y que ha afectado, como es obvio, a los entes de economía social.

¹ Sobre este aspecto, puede verse CRUZ PADIAL, I. (2007), "Sistema tributario: su falta de adecuación al contexto actual originado por el proceso de globalización económica", *Nueva Fiscalidad*, nº 9, pp 12-13; donde se afirmaba que el contexto económico en el que se enmarcaban los parámetros legislativos no estaban en sintonía con lo que la globalización estaba ocasionando, en mayor medida con las normas tributarias, en las que la brecha que se establecía entre su configuración y su reflejo en la realidad económica estaba cada vez más lejana.

Ahora bien, como han argumentado Chaves y Monzón “las entidades de economía social están llamadas a desempeñar un especial papel en la crisis europea”²; en línea con esta afirmación cabe poner de manifiesto que, si bien es cierto que los efectos devastadores de la crisis económica son palpables, los entes de economía social tienen la oportunidad en este contexto de hacerse con una cuota de mercado que han dejado vacante otros entes o formas organizativas de corte capitalista.

La erosión que la crisis económica ha ocasionado en el Estado del bienestar ha otorgado una oportunidad de adquirir una cuota de mercado por aquellos entes organizativos que se caracterizan por desarrollar un modelo económico que no depende totalmente de las fuentes de financiación tradicionales. En efecto, en principio podría pensarse que los entes de economía social presentan una mayor resistencia a los procesos de crisis económica por la naturaleza socializada de sus fuentes de financiación, lo que les otorgaría una menor presión fiscal en las crisis financieras que desencadenan el menoscabo de la actividad económica³.

Otra causa a la que podríamos aludir como una de las principales consecuencias de la crisis económica ha sido el recorte de la liquidez disponible para los potenciales consumidores por parte de las entidades de crédito, situación que ha sido determinante, ya que se daba la circunstancia de que se venía de niveles históricos de financiación por parte de las entidades crediticias, con lo que los recortes radicales en ésta resultaron más traumáticos.

Es por ello, por lo que la búsqueda de sistemas de financiación alternativos adquirió especial relevancia, lo que han conllevado no sólo su puesta en práctica sino también como abordar la posible tributación que se deriva de su implantación, aspecto al que dedicaremos nuestra atención.

De entre las formas de financiación alternativas que aludimos, han sido diversos los mecanismos que se han instrumentado y que han puesto de manifiesto como la actividad empresarial puede presentar soluciones frente a la falta de liquidez crediticia por parte

² CHAVES, R Y MONZÓN, J, L. (2012), *La Economía Social en la Unión Europea*, Consejo Económico y Social Europeo, Bruselas, p. 23.

³ En este aspecto se nos presentan dudas razonables sobre la veracidad de la menor afectación de la crisis económica a los entes de economía social. Véase a este respecto el trabajo de CANTARERO, S, GONZÁLEZ-LOUREIRO, M, Y PUIG, F. (2017), “Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento de empresas de economía social en España: un análisis espacial”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 125; en el mismo a partir de la definición de un índice de agrupación de empresas se realiza una comparación entre la creación de empresas de economía social y mercantiles en épocas de crecimiento frente a épocas de recesión, lo hace considerando las distintas Comunidades Autónomas y los sectores económicos por sectores más representativos. En síntesis, en el estudio se pone de manifiesto como el carácter anti-cíclico de la economía social en las épocas de crisis queda en entredicho; lo que puede hacer cambiar la visión hasta ahora existente sobre los entes de economía social. Asimismo, en línea con lo antedicho, véase CHAVES AVILA, R y SAVALL MORERA, T. (2014), “La insuficiencia de las actuales políticas de fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 113, monográfico: Crisis económica actual y sus posibles repercusiones en la economía social, pp. 61-91, donde manifiestan que ante la crisis económica las cooperativas y sociedades anónimas laborales no constituyen un sector especialmente subvencionado ya que el alcance de esas políticas ha sido muy reducido, lo que ha ocasionado el no poder mejorar su estatus en épocas de crisis.

de las entidades financieras. Estos mecanismos de financiación alternativos han sido, como más relevantes, los denominados crowdfunding⁴, business angels⁵, microcrédito⁶. Mecanismos de financiación alternativos a los que, sin pretender hacer un análisis exhaustivo de cada uno de ellos, con posterioridad nos referiremos. Mecanismos alternativos que comportan una mayor independencia de las entidades financiadoras clásicas sin perder de vista que cada una de las modalidades descritas presenta sus propios parámetros y peculiaridad.

También podríamos haber considerado aquí como alternativa algunos modelos económicos o de negocios de mayor alcance como la economía del bien común⁷, nuevos modelos sociales de emprendimiento⁸, y la economía colaborativa⁹, pero su análisis, por breve que este fuera, excedería con creces los límites de este trabajo, que por sí mismo ya plantea cuestiones amplias.

De esta forma, teniendo presente que los factores enumerados tienen una influencia importante en el desarrollo de la actividad económica, ello debería hacer que los entes de economía social asumieran un rol relevante y ocuparan el hueco que dejan las empresas capitalistas y buscaran su consolidación en un contexto económico y social que demanda soluciones¹⁰.

Asimismo, cabe destacar el papel que en este aspecto juegan los Organismos supranacionales, que deben ser los incentivadores de los entes de economía social, nos referimos a la Unión Europea, la Comisión y al Parlamento Europeo. En los últimos años han sido muchas las medidas articuladas que han puesto el énfasis en la

⁴ SANZ GÓMEZ, R, y LUCAS DURÁN, M. (2015), Implicaciones tributarias del crowdfunding o financiación colectiva”, *Quincena Fiscal*, nº 9, pp. 19-69. SALVADOR SÁEZ, D. (2015), “El crowdfunding no lucrativo como mecanismo alternativo de financiación en la economía social”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 26, pp. 303-329. SOTO MOYA, M.M. (2016), “La tributación del prestatario en los prestamos colectivos a través de plataformas electrónicas: especial referencia a los beneficios fiscales”, *Quincena Fiscal*, nº 20, pp. 37-53; MARTÍNEZ MUÑOZ, Y. (2015), “El tratamiento fiscal del crowdfunding”, *Quincena Fiscal*, nº 14, pp. 59-86.

⁵ SOTO MOYA, M.M. (2016), “Incentivos a la financiación empresarial: el caso particular de los business angels en España”, *Cooperativismo y Desarrollo*, volumen 24, nº 108.

⁶ BAHÍA ALMANSA, B. (2011), “El microcrédito como instrumento de financiación al servicio de las entidades de economía social. Especial referencia al instrumento europeo de microfinanciación progress” *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 106, pp. 33-54.

⁷ GARCÍA CALVENTE, Y. (2015), “Economía del Bien Común: Análisis y propuestas sobre la constitucionalidad de su incentivación fiscal”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 26, pp. 261-300.

⁸ SÁNCHEZ PACHÓN, L.A, y PÉREZ CHINARRO, E. (2015), “Las entidades de economía social como protagonistas de un nuevo modelo de emprendimiento y medidas legales de apoyo al emprendimiento”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 84, pp. 35-62.

⁹ NAVARRO EGEA, M. (2016), “La economía colaborativa ante la Hacienda Pública”, en la obra colectiva, *Retos Jurídicos de la Economía Colaborativa en el Contexto Digital*, dir. (Alfonso Sánchez, R, y Valero Torrijos, J), Aranzadi, Pamplona, pp. 523-543.

¹⁰ En este sentido argumenta ARDAZUN, P. (2015), “Globalización del proceso productivo establecido y su impacto socioeconómico. El caso de ORKLIS. COOP. En China”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 83, pp. 173-176, que “respecto a las oportunidades es preciso aceptar la realidad y aprovechar las ocasiones que presenta la globalización. Solo es un riesgo para quienes se aferran al pasado”. La autora hace referencia expresa a las cooperativas.

importancia de la economía social como un instrumento eficaz frente a la crisis de la actividad económica empresarial y que, entre otras, podríamos sintetizar en:

- Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 27 de octubre de 2010 titulado “Hacia un Acta de Mercado único por una economía social de mercado altamente competitiva. Cincuenta propuestas para trabajar, emprender y comerciar mejor todos juntos”.
- Resolución del Parlamento Europeo de 2 de julio de 2013, en la que se resalta el papel de las cooperativas como motor para la creación de empleo en tiempos de crisis en la zona comunitaria y pone un especial énfasis en las cooperativas y los beneficios que estas pueden aportar para salir de la recesión económica.
- Programa Marco de la Unión Europea para el Empleo y la Política Social, de la Comisión Europea, en el que se pone de manifiesto la necesidad de cumplir los objetivos del programa Europa 2020, destacando el aspecto potencial que tienen los entes de economía social para conseguirlo.
- Resolución del Parlamento Europeo de 10 de septiembre de 2015, sobre emprendimiento social en innovación social en la lucha frente al desempleo que asola a la zona europea, poniendo a los entes de economía social como motor de cambio para revertir la situación.
- Resolución de 7 de diciembre de 2015, en la que se dice que la economía social ha contribuido a que la crisis económica vea mermada su influencia, y que han contribuido al desarrollo económico, social y humano de Europa.
- Comunicación de la Comisión de 2 de junio de 2016 “Una Agenda Europea para la economía cooperativa”, en la que además de proporcionar una definición uniforme, para los Estados miembros, sobre lo que debe entenderse por economía colaborativa en la UE, se identifican problemas y se trazan líneas estratégicas que, a modo de orientaciones, han de inspirar las políticas nacionales y propiciar el desarrollo de buenas prácticas en materia fiscal.

Es por ello por lo que podríamos afirmar que los entes de economía social se han afianzado, y diríamos que asentado, en un contexto económico no favorable; es más, podríamos tener la percepción de que quienes realizan una actividad amparada por los valores en los que se asientan los entes de economía social estarían contribuyendo a evitar destrucción de empleo e incluso a la creación de nuevos entes que desarrollen su actividad bajo el prisma de la economía social. Cabría plantearse si la creación de un ente de economía social con la finalidad de acogerse a beneficios fiscales, cada día menores, no estaría más en sintonía con la idea de su creación como medio de vida y subsistencia, bajo el prisma de que el empleo y los valores que promueven estos entes resisten a entornos sociales y económicos adversos.

Establecido lo anterior, podríamos afirmar que, tras la crisis económica, podemos concretar nuevos elementos caracterizadores de la economía social; o lo que es igual, ha existido una evolución en sus elementos definidores, no nos referimos a un cambio, puesto que los entes de economía social están basados en unos valores y principios que están recogidos en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social y que no es

posible desprenderse de ellos¹¹. No obstante, junto a estos principios y valores no podemos obviar que se han incorporado otras notas características, a tenor de las experiencias sobrevenidas en los últimos años que les han afectado; entre ellas podemos destacar¹²:

- Capacidad de adaptación al entorno, los entes de economía social han demostrado capacidad de subsistencia en entornos económicos desfavorables que les ha permitido mantener una cuota de mercado.
- Su posible independencia respecto de los ciclos económicos, o lo que es igual su carácter anti-cíclico que les ha posibilitado subsistir en situaciones económicas adversas¹³.
- Pueden constituir un elemento relevante de presión social para lograr una adaptación legislativa o creación de la misma. Ello puede ser motivado porque las iniciativas ciudadanas, usualmente canalizadas a través de Asociaciones profesionales, pueden ir por delante de la articulación en textos normativos de la realidad social. Consideramos ejemplos de esta situación la propia Ley de Economía Social, así como la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.
- Se convierten en un medio de subsistencia, ya que las situaciones de crisis económica devienen en la necesidad de encontrar fórmulas alternativas de financiación y por ende de subsistencia.
- Son pioneras en sobrevivir en un entorno fiscal que suscita recelo y confusión por la dificultad de su aplicación práctica; el problema de la fiscalidad de las cooperativas, por su interpretación, diríamos que en la actualidad sería extrapolable por la falta de regulación específica de muchas de las actividades que podríamos encuadrar bajo los principios de la economía social¹⁴.
- Se constituyen en referentes para crear actividades que son constitutivas de una demanda social. En efecto, no resulta extraño que muchas actividades que, por causas diversas, no han sido objeto de las empresas tradicionales acaben siendo creadas por los entes de economía social para cubrir ese hueco del mercado en el que existía una demanda real.

¹¹ Como principios que conforman la Economía Social, podemos destacar: primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en una gestión autónoma, transparente, democrática y participativa; aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por los socios; promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local; la igualdad de oportunidades; la cohesión social; la inserción de personas en riesgo de exclusión social; y la generación de empleo estable y de calidad.

¹² Véase, GUTIERREZ BENGOCHEA, M y SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO, G. (2016), *Aspectos tributarios de las cooperativas y sociedades laborales*, Comares, pp. 29-31.

¹³ En este sentido, véase GRÁVALOS, M.A y POMARES, I. (2001), “Cooperativas, desempleo y efecto refugio”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 74, pp. 84. Aquí también tenemos que aludir a CANTARERO, S, GONZÁLEZ-LOUREIRO, M, y PUIG, F. “Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento de empresas de economía social en España: un análisis espacial”, *op. cit.*, en el que, como ya hemos puesto de manifiesto, se llega a conclusiones contrarias.

¹⁴ Queremos resaltar en este punto como muchas de las actividades que podemos encuadrar bajo los principios de la economía social, al margen de las cooperativas que, si tienen regulación fiscal concreta, no es que hayan subsistido en un entorno fiscal ambiguo o confuso, sino que ha sido inexistente en muchos casos, como ha ocurrido con carácter previo a la promulgación de la Ley 5/2015, con las actividades basadas en modelos alternativos de financiación colectiva.

Pues bien, hasta aquí lo que podemos considerar como las circunstancias que han acaecido en los entes de economía social y como estos debido al proceso de globalización económica en el que nos encontramos inmersos y también a los efectos que la crisis económica ha provocado, han originado una evolución en estos entes, y es a partir de los nuevos mecanismos de financiación que se han generado lo que los convierte en entidades singulares para captar financiación. A algunas de estas modalidades de financiación, por las implicaciones tributarias que comporta su utilización, es a lo que vamos a hacer referencia, para seguidamente centrar nuestra atención en la Economía digital y los aspectos tributarios que conlleva para establecer las implicaciones que, de forma especial, pueda ocasionar en las cooperativas.

3. Algunas formas de financiación alternativas.

En este apartado, una vez descritos los cambios acaecidos en la economía social en los últimos años, vamos a analizar los mecanismos de financiación alternativos más representativos que se han auspiciado, entre otros motivos, por la crisis económica que ha limitado las fuentes de financiación y todo ello con el objeto de determinar en qué medida estas fuentes de financiación alternativas pueden afectar, siendo útiles, a la economía social en general.

3.1. Crowdfunding.

Como alternativa a la financiación bancaria surge el crowdfunding como un mecanismo de financiación colectivo que en los últimos años ha proliferado de forma considerable¹⁵.

En nuestro país hasta la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial no teníamos un régimen jurídico para las plataformas de financiación participativa, en esta norma se ha regulado la actividad de crowdfunding en las que prime el componente financiero, dejando fuera de regulación otras formas de financiación colectiva.

A nivel de Estados miembros de la Unión Europea se ha abordado este tema de forma diversa en lo que respecta a su normativa interna, unos no lo han abordado, otros ya tienen un marco jurídico aplicable¹⁶ y nosotros hemos tomado las primeras medidas para tener una normativa que respetando los derechos de las partes intervinientes aporte seguridad jurídica a ese tipo de financiación.

En nuestro país hasta la promulgación de la Ley 5/2015, no había existido regulación jurídica ni se había potenciado ningún tipo de incentivo tributario. De ahí que vayamos

¹⁵ Como indica la Comisión Europea en su comunicación sobre microfinanciación colectiva de 27 de marzo de 2014 “La microfinanciación colectiva presenta asimismo grandes ventajas potenciales para la innovación, la investigación y el desarrollo, y podría contribuir al crecimiento, el desarrollo social y la creación de empleo, haciendo posible a un tiempo la financiación de proyectos innovadores que carecen del nivel de madurez exigido por las fuentes tradicionales de los mercados financieros. En comparación con otros tipos de financiación, también pueden reducir los costes y la carga administrativa para las empresas, en particular las PYMES”.

¹⁶ En Italia, Regolamento in materia di “Raccolta di capitali di rischio da parte di start-up innovative tramite portali on-line”, de 29 de marzo de 2013.

a centrar nuestro análisis en estos dos aspectos; así, de un lado pretendemos analizar el marco actual normativo del crowdfunding; de otro, el análisis de los incentivos fiscales aplicables a esta forma de financiación.

De las formas existentes de crowdfunding, vamos a centrarnos en las modalidades de crowdfunding lucrativo, préstamos y participaciones en el capital que son las que están recogidas en la Ley 5/2015, en la que se ha establecido un régimen diferenciado para cada una de dichas tipologías¹⁷.

El crowdfunding lucrativo, que está dirigido de forma primordial a proyectos empresariales, conlleva un retorno de carácter económico-financiero para el inversor en forma de intereses en el caso del crowdfunding de préstamos, o de participación en los beneficios de la entidad y plusvalías, en el supuesto de crowdfunding de inversión.

Esta modalidad de crowdfunding puede suponer un sistema alternativo de financiación de la pequeña y mediana empresa, bien mediante la modalidad de préstamos o la posibilidad de participar en el capital de la empresa promotora del proyecto¹⁸.

Este modelo de crowdfunding lucrativo, en el que el inversor espera recibir una remuneración dineraria por su participación en el proyecto, en esencia es un contrato atípico de difícil encaje en las figuras contractuales habituales, lo que unido a la posible participación relevante de inversores y al carácter arriesgado de esta modalidad de inversión, consideramos ha sido un factor determinante para la promulgación de la Ley 5/2015, que se ha limitado a regular el crowdfunding financiero con la finalidad de otorgar seguridad jurídica y claridad a esta modalidad de plataformas de financiación colectiva; no obstante, pensamos que esta regulación resulta demasiado restrictiva para todas las partes intervinientes y que sin embargo, ha obviado el tratamiento fiscal que debía haberla acompañado mejorando el sistema de beneficios fiscales.

No es nuestro objeto entrar en la regulación específica que sobre esta casuística se hace en la Ley 5/2015 de fomento de la financiación empresarial¹⁹, sólo incidir en la especial protección que se hace del inversor por los límites que se establecen²⁰, y ello porque no existen unos límites similares en otro tipo de inversiones privadas que comportan igual o mayor riesgo, lo que supone una cortapisa importante para el inversor a la hora de apoyar estas fórmulas de financiación alternativa, puesto que a éste se le supone conecedor del riesgo que toda inversión en proyecto empresarial comporta²¹.

¹⁷ No hacemos alusión a las otras dos formas usuales de crowdfunding, como son las basadas en donaciones y recompensas, por no encajar estas de forma directa como fuentes o alternativas de financiación empresarial. Sobre la tributación del crowdfunding en todas sus facetas, véase SOTO MOYA, M. M. (2018), *Tributación del crowdfunding*, Tirant lo Blanch.

¹⁸ Consideramos que la falta de interés o el crecimiento que podría esperarse de estas fórmulas de financiación informal en nuestro país está en su no consideración por los escasos incentivos estatales en estas modalidades de inversión, de forma especial en lo que a la vertiente tributaria se refiere.

¹⁹ Puede verse, entre otros a MARTÍNEZ MUÑOZ, Y. “El tratamiento fiscal del crowdfunding”, *op. cit.*

²⁰ Véanse artículos 81-82 de la Ley 5/2017.

²¹ Otro aspecto que resaltar es que los promotores e inversores pueden ser residentes en España o en otro Estado miembro de la Unión Europea, pero en ambos casos quedan sujetos a la Ley 5/2015, si canalizan su participación en una plataforma que ejerza su actividad en territorio español; este hecho puede

3.1.1. Incentivos fiscales.

Para alcanzar un auge en estas formas de participación, debe acompañarse de un régimen fiscal favorable que promueva el uso de plataformas de financiación colectiva como método alternativo para la obtención de recursos financieros; es por ello, por lo que vamos a determinar los incentivos fiscales que pueden ser aplicables y tratar de mejorar lo existente en aras de promocionar la inversión privada en áreas o entidades a las que resulte difícil su financiación.

La utilización de estas modalidades de financiación colectiva en determinados proyectos empresariales ha permitido su desarrollo en momentos en los que no ha sido posible su acceso a otras fórmulas, en especial por parte de las pequeñas empresas y aunque con la regulación establecida se dota de un marco jurídico adecuado de protección al pequeño inversor, entendemos que no conseguirá su propósito mientras no se acompañe de unos beneficios fiscales acordes con la finalidad que la norma pretende.

Vamos a realizar un breve recorrido por los incentivos fiscales que pudieran ser aplicables a esta modalidad de financiación y que en gran medida son aplicables también a las otras modalidades, por lo que al analizarlos en este punto nos limitaremos después a resaltar sólo los aspectos tributarios que sean concretos de las otras modalidades de financiación.

En nuestro análisis incidiremos en aquellos aspectos que pensemos no están produciendo el efecto pretendido y que habría que modificar para el fortalecimiento de esta modalidad de financiación participativa²².

Así, por lo que se refiere a la imposición indirecta, en lo que concierne a los incentivos fiscales aplicables al prestamista por la entrega del préstamo al prestatario, si es préstamo concedido por particular su constitución estará sujeta pero exenta en transmisiones patrimoniales onerosas (TPO), asimismo, si el otorgante es empresario o profesional estará sujeto al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) pero exento.

En cuanto a la imposición directa, el prestamista recibirá la remuneración pactada que tributara en su base imponible del ahorro del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) si es persona física o en el Impuesto sobre Sociedades (IS) si es persona jurídica, y soportara la retención correspondiente por parte del prestatario pagador del interés²³.

No está previsto en la normativa tributaria actual ningún tipo de beneficio aplicable para el prestamista en esta modalidad de financiación colectiva, a diferencia de lo que ocurre

complicar el aspecto internacional de la financiación, por lo que sería aconsejable una regulación de ámbito europeo que utilizara criterios uniformes con independencia de residencia y territorio.

²² En relación con los incentivos fiscales creados en los últimos años por el legislador con la finalidad de fomentar el emprendimiento y su aplicación a las empresas y entidades de Economía social, véase, MONTESINOS OLTRA, S. (2017), “Incentivos fiscales al emprendimiento y Economía Social”, *Revista Jurídica de los Derechos Sociales*, nº 2.

²³ En relación con la tributación del prestatario y sus posibles beneficios fiscales puede verse, SOTO MOYA, M. M: “La tributación del prestatario en los préstamos colectivos a través de plataformas electrónicas: especial referencia a los beneficios fiscales”, *op. cit.*

con otros tipos de rendimientos del capital mobiliario que aparecen parcialmente sometidos al IRPF, como ocurre con las rentas vitalicias o temporales inmediatas²⁴.

En cuanto a los incentivos aplicables al inversor, podríamos decir que éste se ha visto favorecido por la regulación establecida para los inversores de proximidad o business angels que les son de aplicación.

Las inversiones que fomentan los posibles beneficios fiscales, consideramos que no tienen carácter empresarial, puesto que los inversores se limitan a comprar unas participaciones con la finalidad de obtener una rentabilidad, pero no se convierten en empresarios, puesto que, a diferencia de lo que ocurre con los business angels, los inversores del crowdfunding no se implican en la gestión del proyecto.

Sin entrar al detalle de lo establecido en cuanto al régimen de deducciones en cuota por parte de las Comunidades Autónomas, cualquier régimen tributario favorable a esta modalidad de financiación debe establecerse mediante Ley estatal y de aplicación a todos los inversores que sean contribuyentes por IRPF o IS, con independencia del domicilio fiscal de la empresa financiada²⁵.

En este sentido, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internalización, como norma reformadora, supuso un avance importante para favorecer las aportaciones privadas de capital, tanto por parte de los inversores de proximidad, como la de aquellos otros que, estando interesados sólo en aportar capital deciden financiar un proyecto innovador.

La Ley 14/2013, puso el acento en dos aspectos fundamentales para el crowdfunding lucrativo: uno, la inversión realizada en nuevos proyectos empresariales, que permite la deducción en cuota estatal del IRPF con motivo de la inversión realizada en una empresa de nueva o reciente creación; otro, la exención de la ganancia patrimonial que en su caso pudiera obtener con motivo de la posterior desinversión, con la condición de que ésta se reinvierta en otra nueva entidad²⁶.

Los requisitos para poder aplicar la deducción están contemplados en el artículo 68.1.2º de la Ley del IRPF, norma reformada, donde se establecen tres requisitos. Nos interesa especialmente el primero de ellos, el referido a la forma jurídica que debe revestir la entidad participada, en la que se dejan fuera del ámbito de aplicación de la norma entidades que no revistan la forma indicada y que, en calidad de emprendedores, no

²⁴ Véase artículo 25.3 de la LIRPF.

²⁵ Entendemos que sería recomendable establecer una ley estatal de mínimos y a partir de ahí que cada Comunidad Autónoma pudiera establecer deducciones adicionales si así lo quiere. En relación con las deducciones establecidas por las Comunidades Autónomas y los problemas que pueden suscitarse respecto de los principios de justicia tributaria por las diferencias en los tipos aplicables en la deducción de la cuota del impuesto, véase RIBES RIBES, A. (2014), “Reflexiones críticas sobre el tratamiento fiscal de los inversores de proximidad o *business angels*”, *Quincena Fiscal*, nº 14, pp. 65 y sgts.

²⁶ Beneficios fiscales que se mantienen con alguna ligera modificación después de la reforma del IRPF, Ley 26/2014, de 27 de noviembre, entrada en vigor 1 de enero de 2015.

podrán acudir a esta modalidad de financiación colectiva, puesto que los inversores no obtendrían ningún beneficio fiscal y no financiarían el proyecto emprendedor²⁷.

Asimismo, si la pretensión de la norma es estimular el desarrollo de la pequeña empresa, al exigirse que las entidades se constituyan con arreglo a las normas españolas, el requisito de residencia del inversor y en su caso del emprendedor, puede perjudicar la internalización de nuestra economía, a la que no olvidemos hace alusión nuestra Ley 14/2013, de 27 de septiembre; es más, pensamos que podría plantearse un problema de legalidad de esta deducción por parte de la jurisprudencia comunitaria, puesto que está discriminando a no residentes frente a residentes, puesto que un inversor no residente no podrá acogerse a la deducción, lo que puede ocasionar que se plantee la cuestión ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE).

En cuanto a las condiciones que deben concurrir en el contribuyente inversor y en las acciones o participaciones adquiridas, están recogidas en el artículo 68.1.3º de la Ley del IRPF y a ello nos remitimos por considerar que se recogen requisitos que consideramos coherentes, lo único que nos llama la atención es que la participación directa o indirecta, incluyendo la línea recta o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta segundo grado, no pueda ser superior en ningún momento al 40%, lo que entendemos puede dificultar en gran medida el poder acogerse a este incentivo fiscal; tal vez, en este punto no debería ser la norma tan restrictiva, creemos que hay margen para ello sin que se altere la prevención de evitar la creación de empresas formadas mayoritariamente por familiares.

Respecto de la exención por reinversión de ganancias patrimoniales del artículo 38.2 de la LIRPF, esta es compatible con la deducción prevista en el artículo 68.1, siempre que se verifique que el importe total obtenido sea reinvertido en acciones o participaciones en otras entidades de nueva o reciente creación.

Esta exención vincula las deducciones posteriores, ya que no se podrá practicar la deducción por inversión en las nuevas acciones o participaciones mientras que las cantidades invertidas no superen la cuantía exenta por reinversión²⁸.

En síntesis, esta exención junto con la deducción por adquisición de acciones o participaciones supone un trato fiscal favorable, que podría ser mejorado, puesto que el excesivo rigor de las normas para poder aplicar la deducción y la exención puede

²⁷ Consideramos este aspecto esencial, puesto que, salvo por las sociedades anónimas laborales, podría decirse que este incentivo fiscal está fuera del alcance de las entidades de economía social en general, con especial énfasis en las repercusiones que tiene para las cooperativas. Respecto de los otros dos requisitos, que la entidad cuente con medios materiales y humanos necesarios para el desarrollo de la actividad, así como que el importe de la cifra de negocios no supere una cantidad determinada, entendemos que son meros requisitos establecidos que parecen congruentes con la finalidad de la norma de favorecer a la pequeña y mediana empresa, sobre todo en lo que se refiere al límite de fondos propios de la entidad participada.

²⁸ Exención que cuenta con dos supuestos en los que no es de aplicación: uno cuando el contribuyente adquiere valores homogéneos en el año anterior o posterior a la transmisión de las acciones o participaciones; otro, cuando se transmiten a cónyuge o personas vinculadas en línea recta o colateral, por consanguinidad o afinidad, hasta segundo grado, o a una entidad respecto de la que concurren alguna de las circunstancias previstas en el artículo 42 del Código de Comercio.

perjudicar a los pequeños inversores del crowdfunding. En concreto, la exención vinculada de forma tan estricta a la reinversión puede ser objeto de desánimo para aquellas personas que en un momento determinado deciden invertir en un proyecto, pero que no pueden predecir en ese momento la decisión final sobre las posibles ganancias patrimoniales que pudieran obtener²⁹.

Podría decirse que el marco legal de este incentivo fiscal de carácter dual resulta demasiado complejo por los condicionantes que establece para su aplicación, con lo que reduce su efecto como incentivo, además de dificultar su aplicación práctica.

Finalmente, en este apartado hacer alusión a dos cuestiones de índole específica: una, que los dividendos que se obtengan tributen en su totalidad es realmente desincentivador, se podrían dejar exentos una parte de los mismos en contrapartida al riesgo que comporta esta clase de inversión y estaría más en consonancia con lo establecido para la tributación de otras modalidades de capital-riesgo más tradicionales³⁰; otra, sería mejorar la compensación de posibles pérdidas patrimoniales que no sería tan infrecuente que se produjeran por el riesgo que comporta este tipo de inversión en empresas de nueva o reciente creación.

3.2. Business angels.

Una vez analizados los aspectos más relevantes del crowdfunding como mecanismo alternativo de financiación colectiva, vamos a centrar nuestra atención en otra de las modalidades de esta forma de financiación; bien es cierto, como ya hemos indicado, que con el desarrollo efectuado para el crowdfunding muchas de las connotaciones de esta modalidad han quedado expuestas, por lo que nos limitaremos a resaltar los aspectos diferentes que tiene el business angels frente al crowdfunding, ambos como métodos de financiación colectiva.

Podríamos definir a los business angels o inversores de proximidad, como inversores privados que aportan recursos financieros a aquellas empresas que se encuentren en una fase inicial de puesta en marcha o en fase de expansión, apoyando además con su experiencia y contactos a los que los emprendedores no habrían podido tener acceso.

Siendo un modelo de financiación empresarial muy desarrollado en países anglosajones³¹, en los países europeos y en España, en particular, todavía constituyen

²⁹ Una posible solución o alternativa a esta disyuntiva en la que se coloca al pequeño inversor podría ser no condicionar en su totalidad la exención a la reinversión total, sino que una parte de la ganancia patrimonial obtenida (si ello ocurre) no tribute sin necesidad de reinversión. Esta parte de la ganancia que quedaría exenta de tributar podría estar referida al tiempo de permanencia de la inversión y a la cuantía de la misma.

³⁰ Entidades de capital riesgo reguladas en la Ley 22/2014, de 12 de noviembre, y cuyo régimen tributario se establece en el artículo 50 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

³¹ El business angels no es un concepto nuevo. Se atribuye su origen a los albores de Silicon Valley en 1938, cuando el entonces decano del departamento de ingeniería de la Universidad de Standford, prestó 500 dólares a dos de sus licenciados para que pudieran desarrollar su proyecto empresarial, les ayudo a desarrollar el negocio y les apadrino los primeros años como nuevos empresarios. Con el paso del tiempo la empresa de los dos alumnos se convirtió en uno de los gigantes de la industria electrónica, Hewlett Packard, apellidos de los dos promotores empresariales. Asimismo, véase el informe del Ministerio de

una fuente minoritaria en la financiación empresarial, por causas diversas, pero, en nuestra opinión, es evidente que los escasos incentivos fiscales es un factor relevante para que ello ocurra. La importancia de esta figura es muy grande, ya que en muchas ocasiones permite al emprendedor optar a nuevas financiaciones de tipo institucional o de entidades financieras al adquirir un cierto estatus financiero gracias al ángel³².

La figura de los business angels se introduce en nuestro país con la Ley 14/2013, que ya hemos referido y es la que introduce las novedades tributarias aplicables a las inversiones que estos realizan³³.

Beneficios fiscales a los que ya hemos aludido al desarrollar los aspectos tributarios del crowdfunding, y que se ciñen a los artículos 38.2 para la exención por reinversión y en el 68.1 para la deducción en la inversión, ambos de la LIRPF y con los requisitos y limitaciones ya enumerados³⁴.

En cuanto a la deducción por inversión del artículo 68 de la LIRPF, hay que destacar como en su apartado 1. 2º, especifica que las acciones que se adquieran deben ser de sociedad anónima, limitada, o laboral, según se establece en el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por Real Decreto Legislativo de 1/2010, de 2 de julio y en la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales. Lo que pone de manifiesto que este incentivo fiscal no es de aplicación a las entidades de economía social, salvo en la parte que pudiéramos entender como tal a las sociedades anónimas laborales³⁵.

Podría decirse que no estamos precisamente ante un régimen fiscal muy favorable que fomente el emprendimiento y su financiación en un contexto económico como el actual; podemos decir que la Ley 5/2015 ha supuesto una oportunidad perdida para una adecuada regulación del business angels, ya que la antedicha norma sólo se ocupa del

Industria, Turismo y Comercio, (2009), “Los Business Angels, innovando en la cultura de financiación de las empresas”.

³² En este sentido, RIBES, RIBES, A. “Reflexiones críticas sobre el tratamiento fiscal de los inversores de proximidad o Business Angels”, *op. cit.*, p. 67, cuando dice “la financiación proporcionada por los business angels es rápida, inteligente y flexible, pero también limitada, pues el crecimiento de la empresa termina por agotar los recursos que éstos pueden aportar. Es en ese momento donde se aprecia el efecto imán para atraer fuentes de financiación adicionales: los business angels incrementan el volumen de fondos propios de la empresa que cuenta con su aportación, lo que tiene efecto directo en el incremento de su capacidad para obtener financiación adicional en forma de fondos ajenos”

³³ Hay que recordar que con anterioridad a la promulgación de la Ley 14/2013, a diferencia del vacío legislativo estatal que existía, las Comunidades Autónomas habían establecido la figura del inversor de proximidad, disponiendo medidas fiscales para su fomento al objeto de promover el desarrollo económico.

³⁴ Desarrollo y limitaciones, junto a los incentivos que al respecto para esta modalidad establecen las Comunidades Autónomas, puede verse en SOTO MOYA, M.M. “Incentivos a la financiación empresarial: el caso particular de los business angels en España”, *op.cit.*

³⁵ Vuelve a ponerse en evidencia como incentivos tributarios a las nuevas modalidades de financiación empresarial dejan fuera de su ámbito de aplicación, entre otras entidades de economía social, a las cooperativas; aspecto éste al que no encontramos justificación, salvo que la finalidad última, como parece con las últimas modificaciones tributarias, sea hacer mas igualatoria la tributación de las empresas de corte capitalista con las entidades de economía social, puesto que falta poco para que, por ejemplo, el régimen general previsto en la LIS sea mejor que el establecido en la Ley 20/1990, de Régimen Fiscal de las Cooperativas.

crowdfunding, dejando fuera de regulación específica otras figuras, como la que estamos refiriendo. Es más, como es conocido, la norma descrita solo regula dos tipos de crowdfunding, el relativo a los préstamos y a las participaciones, o lo que es igual, las fórmulas de financiación que comportan una remuneración financiera para el inversor.

Resaltar también, como la Exposición de motivos de la Ley 5/2015 dispone que “Las Pymes constituyen el porcentaje mayoritario del tejido empresarial español y son, en su conjunto, el principal empleador del país, por lo que una restricción en el acceso al crédito bancario tiene un impacto muy significativo en el conjunto de la economía. La función de la pyme en una economía desarrollada como la nuestra no se agota en su contribución a la renta nacional, al consumo o a la generación de empleo, sino que también se manifiesta sobre el bienestar y la estabilidad social y económica del país”. Pues bien, a pesar de esa declaración de intenciones, en su desarrollo solo trata dos tipos de crowdfunding, sin mencionar las otras modalidades ni hacer mención a otro tipo de instrumentos, como los business angels, que son igual o más importantes para la obtención de créditos por parte de las pequeñas empresas.

3.3. Microcrédito.

Esta forma de financiación tiene un mayor recorrido que las descritas anteriormente, puesto que su vigencia en el tiempo es mayor.

Como fuente de financiación a las empresas de economía social alcanza relevancia desde hace años, muy especialmente para las cooperativas, puesto que estas desde la reforma mercantil y contable operada en nuestro país por la Ley 16/2007, de 4 de julio, de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil en materia contable para su Armonización Internacional con base en la normativa de la Unión Europa, ha hecho que este tipo de entidad busque nuevos instrumentos de financiación que ayuden a mantener la viabilidad de su estructura financiera³⁶.

Centrándonos en el microcrédito como fuente de financiación alternativa realicemos un breve recorrido de la historia reciente de esta modalidad.

³⁶ En relación con toda la problemática que plantea a las cooperativas la modificación de la NIC 32, en su asunción por nuestro ordenamiento mercantil-contable por la aprobación del Plan General de Contabilidad, Real Decreto 1514/2007, de 17 de noviembre, por los cambios introducidos en la normativa sobre fondos propios, planteando la distinción entre pasivos financieros e instrumentos de patrimonio, lo que coloca como exigibles las aportaciones de los socios a las cooperativas y por tanto dejar a estas con una estructura financiera en la que los fondos propios quedan en entredicho, véase CRUZ PADIAL, I. (2010), “Aspectos puntuales en la fiscalidad de las cooperativas”, Comunicación presentada en las XIII Jornadas de Investigadores en Economía Social, CIRIEC, Zaragoza, donde se analiza toda la problemática que comporta esta situación. Asimismo, véase, Disposición Adicional cuarta de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa europea, que modifica la Ley General de Cooperativas, dando nueva redacción al artículo 45.1 de ésta última, distinguiendo entre aportaciones a capital social, con derecho a reembolso en caso de baja, con lo que tendrían la consideración de pasivo, y aportaciones cuyo reembolso pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector que serían consideradas como instrumentos de patrimonio.

Con carácter previo, el Parlamento Europeo en su resolución de 24 de marzo de 2009 “Una iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito en apoyo al crecimiento y el empleo”, invitó a la Comisión a intensificar sus esfuerzos para desarrollar los microcréditos en apoyo del crecimiento y el empleo.

La Comunicación de la Comisión de 3 de junio de 2009 titulada “Un compromiso compartido a favor del empleo” subrayaba la necesidad de promover espíritu de empresa entre alguno de los grupos más desfavorecidos que tienen dificultades para acceder al mercado del crédito tradicional.

Consecuencia de ello, la Comisión anunció el 2 de julio de 2009 la propuesta de un nuevo instrumento de financiación para toda la Unión Europea con el objeto de difundir la microfinanciación, en particular entre los grupos de riesgo con la finalidad de facilitar el desarrollo del espíritu empresarial, la economía social y las microfinanzas.

En la cumbre del G-20 celebrada en Pittsburgh los días 24 y 25 de septiembre de 2009, se adquirió el compromiso de mejorar el acceso a los servicios financieros mediante instrumentos como la microfinanciación.

El Comité Económico y Social Europeo, en su Dictamen de 1 de octubre de 2009 sobre la “Propuesta de Decisión del Parlamento Europeo y el Comité por la que se establece un instrumento europeo de microfinanciación para el empleo y la inclusión social (Instrumento de Microfinanciación Progress)”³⁷, aludía a la importancia del microcrédito como instrumento de financiación de las entidades de economía social.

Mediante dicho instrumento se pretenden solventar determinados tipos de acciones, no sólo la casuística del microcrédito como fuente de financiación alternativa, sino también garantías e instrumentos de riesgo compartido, instrumentos de patrimonio, como el capital concedido a personas y microempresas, entre ellas las de economía social³⁸.

Las instituciones que gestionen las microfinanzas deben posibilitar que personas con pocos medios financieros, pero con ideas importantes, puedan obtener recursos que permitan inversiones productivas que aumenten el empleo. En este aspecto, el control social y el estilo de gestión democrática propio de las cooperativas debería servir de garantía para el reembolso de los préstamos³⁹.

De ahí, que consideremos que las secciones de crédito de las cooperativas y las cooperativas de crédito desempeñan un papel importante como instrumentos de canalización de los microcréditos. Al incorporar principios de responsabilidad social

³⁷ COM (2009) 333 FINAL-2009/0096 (COD).

³⁸ Un desarrollo más completo de este instrumento de microfinanciación “Progress”, puede verse en BAHÍA ALMANSA, B. (2011), “El microcrédito como instrumento de financiación al servicio de las entidades de economía social. Especial referencia al instrumento europeo de microfinanciación Progress”, *REVERSCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 106, pp.33-54.

³⁹ Asimismo, entendemos que con esta forma de financiación se contribuye al desarrollo sostenible y a la responsabilidad social de la empresa, sobre este tema véase GARCÍA LUQUE, E. (2011), *Fiscalidad, Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social de la Empresa*, Lex Nova.

hace que sean muy adecuadas para aplicar principios de préstamo responsable y, de esta forma, evitar posibles endeudamientos excesivos por parte de personas y empresas⁴⁰.

Asimismo, para que los microcréditos sean efectivos deben acompañarse con un servicio al cliente que no es estrictamente bancario, nos referimos a que la elaboración y estudio de la viabilidad del proyecto debe facilitarse por las entidades proveedoras de la financiación, que les permita con posterioridad hacer un seguimiento del desarrollo del proyecto financiado, lo que, en cierta medida, les compromete a esforzarse para que estos sean viables.

La puesta en marcha de los microcréditos, como instrumentos alternativos a la financiación tradicional, precisa de una estructura organizativa que posibilite atender un número elevado de solicitudes; de ahí, que consideremos a esta forma de financiación muy adecuada para las cooperativas y que su canalización se haga mediante las entidades de crédito cooperativo, puesto que estas presentan una ventaja competitiva por la estrecha conexión que mantiene con el ámbito local o rural en el que las mismas ejercen su actividad⁴¹.

En cuanto a los aspectos tributarios específicos, que podamos considerar en los microcréditos, estos no presentan peculiaridad alguna, puesto que su concesión al igual que cualquier tipo de préstamo está exento en cuanto a la imposición indirecta, artículo 20. 18º. c), en IVA y artículo 45.13 en ITP. En cuanto a la imposición directa que afecta al prestatario por la financiación recibida, sólo podrá deducir los intereses de capitales ajenos que satisfaga por el préstamo, que usualmente serán de baja cuantía, puesto que el microcrédito ya lleva implícito un interés bajo, y es esta, y no otras de índole tributaria, a diferencia de las anteriores fuentes de financiación descritas, la ventaja específica que tiene esta fuente de financiación.

De ahí, que consideremos que no debe ser aplicable ningún tipo de incentivo fiscal específico a lo que es la estricta concesión del microcrédito. Otra cuestión sería estudiar algún incentivo a los efectos que pudieran conseguirse por la realización de la actividad económica que se ha puesto en marcha o desarrollado mediante el microcrédito.

Vistas algunas de las fuentes más usuales de financiación alternativa, las dos primeras crowdfunding y business angels que incorporan incentivos tributarios y el microcrédito que no tiene aspectos tributarios relevantes, pasamos a analizar el segundo aspecto que

⁴⁰ En este sentido, puede verse MARTIN LOPEZ, S, GARCIA-GUTIERREZ FERNANDEZ, C y LEJARREIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2010), “Las dificultades de financiación de las empresas de participación ante la crisis económica: la creación de una entidad de crédito como alternativa”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 100, monográfico, *La respuesta de la economía social ante la crisis económica*, pp. 11-42, donde ya ponen de manifiesto como las empresas de menor dimensión son las más afectadas por la falta de liquidez, lo que hace peligrar su viabilidad, consecuencia de las malas prácticas del sector financiero internacional.

⁴¹ SANCHIS PALACIO, J, R y PASCUAL GARCIA, E. (2017), “Banca ética y banca cooperativa. Un análisis comparativo a través del estudio de Caixa Popular y de Fiare Banca Ética”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 24, pp. 152-174, donde ponen de manifiesto como los bancos sociales representan en la actualidad una alternativa a la banca convencional, sobre todo por parte de quienes demandan un consumo socialmente responsable. Aluden a la banca cooperativa como un modelo de banca de proximidad enfocada al territorio.

hemos considerado como referente, nos referimos a la economía digital, que para nosotros constituye el eje primordial sobre el que queremos versar nuestras apreciaciones.

4. Economía digital.

En los últimos años se están experimentando cambios muy importantes en la tributación, de forma especial en el ámbito de la fiscalidad internacional, muy influenciado por el fenómeno de la globalización económica, lo que está ocasionando una gran incertidumbre en las relaciones tributarias entre países, ya que no se está produciendo un reparto fiscal equitativo de la soberanía fiscal.

En la actualidad una parte importante de las transacciones que se realizan en el comercio mundial se efectúan por vía digital, ello trae como consecuencia una desterritorialización de la actividad económica, lo que es obvio determina su influencia en el ámbito espacial de la norma tributaria y hace que haya que prestar especial atención a esta situación.

Si se utiliza internet, se puede operar en cualquier mercado sin necesidad de presencia física, lo que nos lleva a evitar la incidencia fiscal basada en el territorio, o el criterio de permanencia asociado a la residencia; en definitiva, esta forma de operar provoca el efecto de desterritorializar la fiscalidad por el hecho de practicar un tipo de comercio que puede ser calificado de inmaterial⁴².

Se especula con el hecho de que la economía digital (ED), entendida esta como una economía basada en la tecnología digital, se confunde cada vez más con el resto de la actividad económica, lo cual hace que no pueda separarse de esta para recibir un tratamiento autónomo a efectos fiscales. Al mismo tiempo, cada vez más se asienta la idea de que la economía digital engloba los conceptos de la economía clásica, puesto que consecuencia de la evolución tecnológica, cada día se tiende en mayor medida a realizar las actividades económicas on-line.

No debemos olvidar que los retos que cuestiona la economía digital y que se plantea resolver, presentan cuestiones comunes a otros tipos de negocios, con lo cual su resolución conlleva analizar de forma conjunta las soluciones que se aporten. Todo ello sin perjuicio de que los retos fiscales, que pudieran ser identificados como específicos de la economía digital, puedan requerir un análisis particularizado y pormenorizado.

El tema de la economía digital ha suscitado la atención por parte de Organismos internacionales, así en septiembre de 2013 se creó el grupo de expertos sobre la fiscalidad de la economía digital (GEFED), órgano auxiliar del Comité de Asuntos

⁴² Esta situación deviene en la necesidad de adaptar los conceptos tributarios a la realidad de la economía digital; es por ello que las organizaciones internacionales ni los Estados podrán quedar impasibles, sino que deben encontrar soluciones y hacerlo en un contexto internacional, ya que la economía digital no tiene barreras geográficas. Véase, ÁLAMO CERRILLO, R y LAGOS RODRIGUEZ, G. (2015), "Necesidad de adaptación de los conceptos tributarios a la economía digital", *Quincena Fiscal*, nº 3, pp. 19-30.

Fiscales (CAF) en el que participaron países del G-20 no pertenecientes a la OCDE en su condición de asociados en igualdad de condiciones con los países de la OCDE.

El Grupo de Expertos estableció como objetivo “Identificar las principales dificultades que plantea la economía digital para la aplicación de las normas fiscales en vigor y trabajar, desde un planteamiento holístico que comprenda tanto los impuestos directos como indirectos, en la elaboración de opciones detalladas que permitan abordar dichas dificultades....”.

En definitiva, lo que se pretendía era un análisis exhaustivo de los distintos modelos empresariales que pueden acontecer en este sector.

En el informe que se publicó en septiembre de 2014 sobre los retos fiscales planteados por la economía digital, se identifican los problemas que plantea la ED y las posibles acciones a desarrollar para hacerles frente; todo ello, aceptando que es un documento básicamente descriptivo en el que se analizan los modelos típicos y principales características de la ED⁴³.

Se plantea la economía digital como el resultado del proceso de cambio experimentado en la actividad económica por el desarrollo de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC).

La economía digital es cada vez más la propia economía en sí misma, o dicho de otro modo, cada vez es más digital porque las TIC lo impregnan todo, por lo que surge la cuestión de si podríamos separar la ED como si fuera un sector concreto y diferenciado del resto de la actividad económica para, de esta forma, aplicarle reglas fiscales de forma independiente, o si, por el contrario queda encuadrada dentro del marco genérico de la actividad económica como un aspecto más (especialmente relevante) dentro de ésta.

Consideramos que la atención no debe estar en considerar a la ED como sector diferenciado, sino en el modelo de negocio y características especiales que generan las empresas que operan en ED, y que vienen a incrementar la problemática usual que se suscita; modelos de negocio que no son sino los tradicionales que se desarrollan a mayor escala y distancia de lo que sin las TIC hubiera sido posible.

La ED, por su apoyo en las TIC, está en continua evolución, lo que plantea aspectos relevantes desde el punto de vista fiscal, puesto que el desarrollo y evolución que se produzca en las TIC tendrá su impacto en la ED, lo que acarreará consecuencias tributarias que podrían derivar en problemas adicionales a corto-medio plazo⁴⁴.

⁴³ Una síntesis del contenido del informe puede verse en, BARRENO, M, FERRERAS, J, MAS, J, MUSILEK, A, RANZ. (2015), “El proyecto Beps de la OCDE/G20: resultados de 2014”, DOC. n° 5, *Instituto de Estudios Fiscales*.

⁴⁴ Nos estamos refiriendo entre otras cuestiones a: incremento de los dispositivos conectados a internet que permiten su transacción (internet de las cosas); las monedas virtuales (bitcoin); la impresión en 3D que permite alterar el cómo y dónde se crea valor en la cadena de suministro; acceso al consumo colaborativo que permite el intercambio de bienes y servicios,.....; dicho en otros términos, el desarrollo de las TIC va a ser un condicionante esencial en la configuración de la fiscalidad internacional, lo que a su vez, deriva de forma inevitable en el ámbito interno de cada país.

No obstante, no podemos obviar que los modelos de negocio de la ED, aun considerándolos encuadrados dentro del modelo tradicional de comercio, presentan determinadas características potencialmente relevantes y que resultan clave desde la óptica tributaria; en este punto tendremos⁴⁵:

- a) Movilidad, tanto desde el punto de vista de los activos intangibles (propios de la ED) como de los usuarios; se produce una mayor facilidad para la adquisición de bienes y servicios en cualquier país.
- b) Dependencia de datos, se produce un uso masivo de los mismos por la capacidad de almacenamiento y procesamiento junto a una disminución de costes; la información de los bienes y servicios que pueden componer la economía digital es fácilmente accesible y a coste ínfimo.
- c) Efectos de red, las decisiones de unos usuarios pueden tener un impacto directo en el beneficio que reciben otros; el conocimiento que transmiten los usuarios de bienes y servicios por vía digital tiene un efecto inmediato en el resto de potenciales consumidores. Internet reduce costes de producción por lo que pueden disminuir el precio de los bienes y servicios que ofrecen, sin que ello implique un beneficio menor.
- d) Difusión de modelos de negocio multifacéticos mediante la utilización de plataformas donde grupos de personas pueden interactuar y sus decisiones pueden afectar a otros grupos⁴⁶.
- e) Tendencia hacia situaciones monopolísticas u oligopolísticas, puesto que algunos modelos de negocios dependen en gran medida de los efectos que producen en la red. Especialmente en aquellos casos en los que exista una patente u otro tipo de derecho de propiedad intelectual sin que exista un bien o servicio sustitutivo por lo único y específico del negocio que se trata.
- f) Volatilidad, por las reducidas barreras de entrada que hay en los mercados, y la velocidad con la que los clientes optan por probar nuevos productos y servicios. Este aspecto de la volatilidad hace difícil concretar donde se crea el valor, lo que dificulta la manera de cómo y dónde sujetar a tributación el producto o servicio de que se trate.

Asimismo, otro aspecto relevante a considerar es como la ED ha venido a alterar la forma en la que las empresas multinacionales estructuran las cadenas de valor que integran sus operaciones a nivel mundial. Antes de la ED, lo usual era establecer una filial en cada uno de los países en los que se hacía negocio y desde esta se administraba el mismo⁴⁷.

⁴⁵ Utilizamos como referencia el Informe, estructurado en tres bloques, publicado en septiembre de 2014 por el Grupo de Expertos sobre la Fiscalidad de la Economía Digital (GEFED), órgano auxiliar del Comité de Asuntos Fiscales (CAF), OECD “Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy”, pp 94-96.

⁴⁶ En este aspecto es interesante considerar lo que puede suponer el crowdfunding, aspecto que ya hemos tratado como fuente de financiación y que, como es conocido, en nuestro país mediante la Ley de Fomento de la Financiación Empresarial se ha regulado esta cuestión en lo que concierne a los aspectos de inversión y préstamo, excluyendo el mecenazgo y la compraventa, lo cual no significa que estos no se realicen y que haya intervención de la economía digital

⁴⁷ Estructura ésta de establecer una filial que venía originada por factores, entre otros, tales como: lentitud y dificultad en las comunicaciones; las limitaciones que imponía el uso de monedas distintas que

Los avances en las TIC han hecho que se produzca una evolución hacia productos digitales, podríamos incluso afirmar que ha existido un avance hacia una economía de servicios; esto ha permitido a los grupos multinacionales estructurarse para operar como empresas globales que adoptan modelos de negocios que centralizan sus funciones a nivel global en vez de hacerlo a nivel local⁴⁸.

Ante esta situación que acabamos de describir se plantea analizar la idoneidad que tiene la normativa fiscal internacional para hacer frente a los cambios en la actividad económica, al objeto de garantizar que los beneficios que provoca la ED se graven allí donde se realiza la actividad y donde se genera el valor.

Es por ello por lo que a los retos que se planteen, hay que intentar darles una respuesta adecuada, lo que se traduce en intentar darles una solución lo más rápida posible. Como retos más significativos en el ámbito concreto de la ED, tendremos⁴⁹:

NEXO: Hay que plantear si las reglas actuales de conexión existentes para la realización de negocios siguen siendo válidas en la evolución que ha tenido la forma de realizar transacciones comerciales; ¿sigue siendo necesaria la presencia física?, a ello si responde el nexo actual que sigue siendo en muchos casos el tradicional, pero en relación con la ED no parece estar la cuestión definida con la precisión que se requeriría.

Es evidente el incremento del potencial de las TIC, de ahí que podamos afirmar que el beneficio empresarial futuro está cada vez más en el mundo digital y nuestros sistemas tributarios no están respondiendo a esta nueva forma de realizar la actividad económica, ya que se configura una conexión (nexo) completamente distinta, lo que trae como consecuencia que el reparto de derechos entre Estados haya quedado desfasado en el tiempo⁵⁰.

establecía una dependencia del mercado de divisas; los aranceles; costes del transporte físico de los bienes. Factores estos que, en el ámbito de la UE, podríamos decir que han desaparecido.

⁴⁸ Esta evolución hacia la economía digital ha hecho que incluso empresas de reducida dimensión puedan operar con mayor facilidad en distintos mercados y países; podría decirse que pueden actuar como micro-multinacionales.

⁴⁹ Retos específicos que están recogidos en el tercer bloque del Informe del Grupo de Expertos sobre la Fiscalidad de la Economía Digital (GEFED).

⁵⁰ En relación con el tema del establecimiento permanente (EP) y comercio electrónico, al que consideramos como una parte específica de la economía digital, véase el trabajo de SEGURA ANDUEZA, J. J. (2007), “El concepto de establecimiento permanente y el comercio electrónico”, en *Cuadernos de Formación*. Colaboración 15/07. Volumen 3, Instituto de Estudios Fiscales, pp. 219-236; en el que delimita la figura del establecimiento permanente en el comercio electrónico, y se cataloga como tal al servidor que alberga la página WEB por ser parte de un equipo con ubicación física y localización, a diferencia de la página que carece de materialidad y que no tiene la consideración de EP. Véase también SERRANO ANTON, F. (2015), “Los aspectos fiscales internacionales en el establecimiento permanente”, *Fiscalidad Internacional* (tomo I), CEF, p. 246, donde cita el informe que sirvió de base a la modificación del Modelo de Convenio de la OCDE (MCOCDE), donde se incluyeron comentarios a los artículos 5 y 12 con implicaciones en determinados aspectos para determinar la posible consideración como EP de: website, que al no ser tangible no conforma un EP; el servidor que si puede constituir un EP al ser base fija de negocio; ISP con contrato de hosting no constituye un EP; ISP que pone a disposición de la empresa el servidor puede ser EP siguiendo la cláusula de agencia; housing, puede constituir cláusula de agencia y ser EP; véase de forma específica las modificaciones realizadas en

DATOS: efectuar una adecuada asignación de las rentas imposables entre los distintos lugares en los que se realiza la actividad económica y se crea valor no está claro en la ED. El incremento de la sofisticación en las TIC permite a las empresas obtener y recopilar información sin precedentes, lo que plantea la cuestión de cómo atribuir valor creado a partir de la generación de datos mediante bienes y servicios digitales o como caracterizar a efectos fiscales el suministro de datos por persona o entidad en una transacción; lo que nos conduce al tercer reto,

CARACTERIZACIÓN: nos referimos a como se califican las rentas, el desarrollo de nuevos modelos de negocio planteara cuestiones respecto de la caracterización de las mismas, como se calificaran estas en las transacciones, se trata de delimitar, entre otras a: tema de la computación en nube, que es un modelo de consumir tecnología como servicio sin necesidad de inversiones, de forma segura y accesible desde cualquier lugar; la impresión en 3D, ya que la fabricación de bienes para su posterior distribución podría ser un sistema de licencias de diseño para su impresión remota y directa por parte de los consumidores. En definitiva, como se califica la renta obtenida, como actividad empresarial, profesional, o de otra forma.

Una vez descritos los aspectos esenciales en la configuración y evolución de la ED, es evidente que se plantean unos retos originados por el proceso globalizador de la economía. Tenemos que plantearnos en que medida las entidades de economía social son susceptibles de adaptación a esta nueva situación, y de forma muy especial, en lo que afecta a la tributación que se suscita por las transacciones realizadas; o lo que es lo mismo, la tributación indirecta (IVA) que se produce en este ámbito.

Así, nos encontramos como el comercio transfronterizo de bienes, servicios e intangibles crea retos para la recaudación del IVA, de forma especial cuando la transacción se realiza entre consumidores privados y proveedores extranjeros; ello es así y ha estado motivado por la ausencia de un marco eficaz que garantice la recaudación del IVA. Esta situación ha podido resultar especialmente costosa para las Pymes por la ausencia de normativa clara que estableciera como recaudar el impuesto y remitirlo a las Administraciones tributarias⁵¹.

Para las propias Administraciones tributarias se plantea el reto de gestionar un volumen importante de transacciones de bajo valor añadido, lo que crea una importante carga administrativa con ingresos marginales. El principal problema podría estar en las

los comentarios al artículo 5. Asimismo, véase la última versión del Modelo de Convenio de la OCDE, diciembre 2017, en la que se amplía la definición de establecimiento permanente y se limitan las excepciones según lo establecido en la acción 7 de BEPS; en síntesis, con el objeto de prevenir la evasión artificiosa de su estatus. Finalmente, la Propuesta de Directiva del Consejo de 21 de marzo de 2018; COM (2018) 147 final, por la que se establecen normas relativas a la fiscalidad de las empresas con una presencia digital significativa. Aspecto este que cuando se concrete será de vital importancia para la economía digital, ya que en ella se establece un nexo imponible para las empresas digitales que operan a nivel internacional sin presencia digital no física (presencia digital significativa), así como principios para atribuir beneficios a una actividad empresarial digital.

⁵¹ En este aspecto habrá que ver el efecto práctico que producen los nuevos regímenes en IVA, consecuencia de las nuevas reglas de localización que han entrado en vigor con fecha 1 de enero de 2015, nos referimos al “régimen exterior a la Unión” para los empresarios o profesionales que no estén establecidos en la UE y al “régimen de la Unión” para los que siendo residentes operen en la UE.

importaciones on-line de productos que incorporan un escaso valor que podría estar por debajo del límite exento en muchas jurisdicciones⁵².

A partir de los retos planteados, en las opciones que se planteen para darles respuesta habría que pretender concretar su:

- a) Viabilidad, esto consiste en conseguir que no se generen incentivos para que los negocios se desarrollen no distorsionando el modo usual en que se habrían realizado, ello incluye no alterar la atribución de beneficios, reglas de coste, que se siga evitando la doble imposición
- b) Problemas que se suscitarían para su adopción en la normativa interna de cada país.
- c) Incidencia económica que tendrían, ya que esta variará según la solución adoptada
- d) Muy especialmente si con la opción adoptada siguen cumpliéndose los principios de neutralidad, certeza, simplicidad, efectividad, justicia.

Hecho este breve recorrido a modo de sinopsis de las matizaciones e implicaciones tributarias que se suscitan en el ámbito de la economía digital, vamos ahora, dentro del ámbito de los entes de economía social, a referirnos a las cooperativas, por considerar que estas son las que en mayor medida pueden verse afectadas por el ámbito de la economía digital.

4.1. Las cooperativas digitales como fenómeno novedoso.

Podríamos decir que en el contexto internacional actual conviven dos modelos de política económica; por un lado, el modelo que ha primado a lo largo de años anteriores a la masiva implantación de internet y el proceso de globalización económica que podemos catalogar como “Economía pre-globalizadora”; de otro, el actual, que podemos denominar como economía digital.

La economía digital ha englobado los aspectos más relevantes de la economía clásica, puesto que consecuencia de la evolución de los medios tecnológicos se tiende a una mayor realización de actividades o negocios on-line frente a las que requieren una presencia física en un determinado territorio.

Ya hemos establecido una definición de la economía digital; no obstante y respecto de cualquier otra que se aplicara, puesto que no es única, lo que si podemos afirmar es que tendrá relación con las tecnologías de la información y la comunicación, por tanto, con el comercio electrónico y los bienes digitalizables⁵³.

⁵² Véase CRUZ PADIAL, I. (2016), “La economía digital en BEPS: una síntesis”, *Nueva Fiscalidad*, nº 2, pp. 57-58, donde se plantean las diversas opciones que tienen las Administraciones tributarias para hacer frente a los retos planteados. También, VVAA. (2017), *Tendencias y desafíos fiscales de la economía digital*, MORENO GONZALEZ, S, (directora), Aranzadi.

⁵³ Véase ÁLAMO CERRILLO, R Y LAGOS RODRIGUEZ, M^a, G. (2015), “La economía digital y la posibilidad de fraude fiscal”, *Revista Técnica Tributaria*, enero-marzo, pp. 135-136, donde analizan el fenómeno digital, conectado a la tecnología, y las implicaciones que éste puede tener en el fraude fiscal por no poderse establecer el lugar de realización de estas actividades.

Es por ello por lo que consideramos como el fenómeno digital, en esencia, no difiere del sentido que pueda tener en un entorno cooperativo, puesto que, partiendo de su definición, la información digitalizada y la comunicación puede aprovecharse de igual modo por un ente empresarial o por uno de carácter cooperativo.

4.1.1. Cooperativas digitales: su delimitación y diferenciación con la cooperativa tradicional.

Centrándonos en los aspectos relevantes que presentan las cooperativas digitales vamos a tratar de establecer su delimitación y diferencias con las cooperativas usuales; sus rasgos característicos; las experiencias a nivel internacional que podamos establecer; así como las posibles ventajas y desventajas que podamos considerar.

Las cooperativas digitales son entes que en su delimitación se amparan en los valores y principios que se recogen en la Ley de Economía Social⁵⁴, se diferencian de las usuales en que realizan su actividad sólo mediante red, y tienen como rasgo característico la interacción entre socios y clientes⁵⁵.

Las experiencias recientes de cooperativas digitales son la adaptación necesaria que estas han efectuado en el desarrollo de la actividad comercial o que se producirá en un futuro inmediato. El modelo de negocio virtual tiene que trasladarse a los entes de economía social al objeto de que no queden obsoletos frente al suministro de bienes y servicios de forma instantánea y eficaz⁵⁶.

El proceso digitalizador de las cooperativas debe ser una realidad para mayor provecho de la actividad cooperativa, que debe tener su propia articulación y evitar posibles distorsiones en el mercado⁵⁷.

⁵⁴ Véase artículo 4 de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.

⁵⁵ El hecho de que la actividad desarrollada requiera de un espacio físico no implica que dicha actividad deje por ello de ser virtual.

⁵⁶ Experiencias de cooperativas digitales también presentes en América Latina, véase Dialogo. Cooperativo Regional, julio 2015, en www.ccc-ca.com/documentos/dialogo2015-3.pdf, donde se habla de la conferencia organizada en Costa Rica por las principales asociaciones cooperativas de América latina en la que ya se pone de manifiesto la conclusión de que la economía digital puede ser la manera de incrementar el valor de las cooperativas, así como que la integración económica y digital de las cooperativas es un elemento fundamental para aumentar su oferta con respecto a los productos y servicios. Asimismo, en relación con el cooperativismo en Latinoamérica y su evolución, puede verse, COQUE MARTINEZ, J. (2002), “Las cooperativas en América Latina: visión histórica general y comentarios de algunos países tipo”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 43, pp. 145-172.

⁵⁷ Sobre el uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en el ámbito oleícola cooperativo, pueden verse los trabajos de: FERNANDEZ UCLÉS, D, BERNAL JURADO, E, MOZAS MORAL, A, MEDINA VIRUEL, M, J y MORAL PAJARES, E. (2016), “El sector cooperativo oleícola y el uso de las TIC: un estudio comparativo respecto de otras formas jurídicas”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 120, pp. 53-75; CRISTÓBAL FRANZI, E, MONTEGUR SALLA, Y, y DARIÉS RAMÓN, N. (2017), “Cooperativismo 2.0: presencia en internet y desarrollo del comercio electrónico en las cooperativas oleícolas de Cataluña”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 124, pp. 47-73; en los que se afronta la importancia del uso de las TIC por parte del sector cooperativo, oleícola en este caso, pero entendemos que extrapolable a los demás, al objeto de hacer frente a la competencia utilizando las redes sociales como herramientas que faciliten la actividad comercial, y que ello les permita no perder cuota en el mercado.

Asimismo, no vemos inconveniente alguno para que las cooperativas que operan por internet, tanto si lo hacen vendiendo sólo productos digitales o materiales y digitales, pero en ambos casos, bajo los parámetros de la Ley 34/2002, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSSICE), no implique discriminación en cuanto a posibles beneficios fiscales.

Si ello es así, lo único que diferencia a una u otra cooperativa es la forma de realizar su actividad económica diaria; de ahí que infiramos que el modo de realizar la actividad no es óbice para establecer diferencias con las consideradas cooperativas usuales o clásicas porque desarrollan su actividad físicamente; ello hace que en las cooperativas digitales se infieran una serie de elementos característicos:

- Existencia de una plataforma virtual en la que los socios desarrollan la actividad mediante su conexión a través de ordenadores y usuarios personales.
- El desarrollo de la actividad económica vía digital tendrá escasos costes internos, lo que permitirá destinar liquidez a otros conceptos.
- La economía digital es un fenómeno en auge, por lo que las iniciativas en este sentido son extrapolables a la economía social en general y a las cooperativas en particular, con la ventaja de que las necesidades financieras son mucho menores que en la actividad empresarial tradicional, lo que hará más factible poder acudir a fuentes de financiación distintas del usual crédito bancario.
- La economía digital responde a una necesidad en la búsqueda de medios de subsistencia y, ante la ausencia o dificultad en las fuentes de financiación tradicionales, se requiere el recurso a medios alternativos para facilitar el desarrollo de la actividad cooperativa.

La adaptación de las cooperativas al mundo digital resulta esencial en un mundo cada vez más mediatizado por las tecnologías de la información y la comunicación. Consecuencia de ello, podríamos resaltar algunas de las ventajas e inconvenientes que resultan de este proceso, así tendríamos⁵⁸:

- Aumentaría de forma exponencial su capacidad de internacionalización mediante la publicidad que otorga el mundo virtual, así como la capacidad para atraer a nuevos socios y la posibilidad de expansión de su actividad cooperativa.
- Se ganaría en rapidez en la creación y configuración de nuevas cooperativas con los beneficios que conlleva; desde la propia creación virtual de la cooperativa al acortar los plazos respecto de su creación física, así como la capacidad de reunir a los socios de forma virtual, obviando los inconvenientes que pudiera acarrear la presencia física de todos ellos.
- Se simplificaría el seguimiento de la actividad cooperativa, ya que cada usuario dispondría de un portal online individual mediante el que haría el seguimiento de sus operaciones sin necesidad de una comunicación física por administrador o socio que ejerza dicha función.

⁵⁸ GUTIERREZ BENGOCHEA, M y SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO, G. *op. cit.*, pp. 39-40.

Resaltadas algunas de las posibles ventajas que podría acarrear la cooperativa digital frente a la tradicional, destaquemos ahora algunos de los condicionantes que en su implantación se podrían suscitar:

- Inexistencia de una regulación específica para las actividades cooperativas en la esfera virtual: ausencia regulatoria que incide de forma primordial en el ámbito de la fiscalidad⁵⁹.
- Carencia específica de posibles beneficios fiscales para esta modalidad de actividad cooperativa.
- Dependencia de los servidores que ante situaciones de corte en el suministro eléctrico o problemas en la red, podría provocar problemas en el desarrollo de la actividad, lo que causaría el correspondiente perjuicio.
- Necesidad de especializar a sus socios a la realidad electrónica, ello conllevaría una inversión importante en formación para dominar la actividad cooperativa a través de la red que aumentaría de inicio el coste cooperativo.
- Mayor inversión inicial en inmovilizado, lo que dificultaría el inicio de la actividad.
- Si la actividad digital actúa sólo como mero receptor, pero la mercancía sigue circulando físicamente, se originarán mayores costes que habría que contemplar o que estos fueran sufragados por el comprador.

Con lo expuesto en este apartado, hemos querido poner de manifiesto el funcionamiento de la actividad cooperativa mediante el uso de las plataformas digitales y como, con sus ventajas e inconvenientes, creemos que estas son un salida importante para que las cooperativas desarrollen su actividad económica, porque el trasfondo de toda esta cuestión radica en el hecho de que la financiación necesaria para su implantación y posterior desarrollo acabe siendo menor que en el caso de las cooperativas tradicionales y además, consideramos que la cooperativa digital podría resultar más atractiva a los posibles inversores que accedan al crowdfunding, en sus modalidades de préstamo e inversión, e igualmente pensamos que ocurriría con las otras alternativas de financiación, distintas de las tradicionales⁶⁰.

5. A modo de resumen final.

Hemos pretendido poner de manifiesto como las nuevas formas de realizar la actividad económica, que se viene realizando en los últimos años, se ha visto condicionada por dos factores relevantes, como han sido la crisis económica y la economía digital.

Respecto de la crisis económica, ésta ha traído consigo una problemática en el acceso a las fuentes de financiación tradicionales, lo que ha hecho que se creen e instauren nuevas formas de financiación

⁵⁹ La obsolescencia de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre el Régimen Fiscal de las Cooperativas, se hace aún más latente cuando hablamos de como regular tributariamente la actividad económica vía digital.

⁶⁰ A todo ello contribuiría de forma especial la subsanación de la limitación que para las cooperativas implica el artículo 68.1.2º de la LIRPF, al objeto de que los potenciales inversores puedan deducir por las cantidades aportadas.

Asimismo, la economía digital ha venido a modificar las relaciones comerciales, y resulta obvio que las entidades de economía social, en especial las cooperativas necesitan de su adaptación al mundo virtual.

De igual modo, hemos tratado, al hilo de las cuestiones tratadas, las fuentes de financiación alternativas, y en lo referente a la economía digital analizado las implicaciones fiscales más relevantes que se producen, al objeto de poner de manifiesto las posibles deficiencias que en este aspecto observemos.

Es por ello por lo que, como síntesis de lo expuesto, podemos concluir manifestando que:

- La crisis económica que ha afectado a la actividad económica empresarial es innegable que ha incidido de igual forma en los entes de economía social.
- Los entes de economía social por su peculiaridad y estructura financiera necesitan en mayor medida acudir a nuevas fuentes de financiación.
- El crowdfunding lucrativo, en especial el de préstamo, podría resultar muy adecuado para los entes de economía social, al no suponer la integración del prestamista en el propio ente.
- Los business angels presentan la ventaja de incorporar conocimiento además de financiación, lo que para proyectos innovadores en sus comienzos resulta fundamental, si bien no son de efectiva aplicación a los entes de economía social.
- Los incentivos fiscales a las nuevas formas de financiación, en cuanto a su concreción para los entes de economía social, se ven limitados por la propia normativa tributaria al obligar a unas determinadas formas jurídicas para su aplicación.
- Las nuevas fuentes de financiación no proporcionan suficientes incentivos tributarios relevantes distintos a los ya existentes, ya que los que se establecen son restrictivos.
- Sería necesario introducir nuevos incentivos fiscales para fomentar las nuevas formas de financiación.
- La economía digital supone un avance importante en la actividad económica, a la que los entes de economía social se tienen que incorporar.
- Las oportunidades que ofrece la economía digital, hasta ahora, están siendo poco aprovechadas por los entes de economía social.
- La actividad económica vía digital puede ser asimilable a la tradicional, sin embargo, en la actualidad, la actividad vía digital está ocasionando problemas de deslocalización que están dificultando el gravamen de las rentas que se obtienen mediante ella.
- Las cooperativas deben adaptarse en mayor medida a las nuevas formas de actividad comercial; en ese sentido les puede resultar fundamental las nuevas formas alternativas de financiación, si se limitan las restricciones actuales, para acceder a la liquidez necesaria para su adaptación a la economía digital.

Como corolario final, somos de la opinión de que los entes de economía social, y en particular las cooperativas, son entidades que por su estructura financiera deberían soportar mejor los ciclos económicos regresivos, ya que su dependencia de la financiación ajena tradicional es menor, sin embargo, existe constatación empírica de

que en términos relativos les afecta lo mismo o en mayor medida que a la empresa tradicional, lo que nos hace pensar que por su composición tienen mayor sensibilidad a los periodos económicos regresivos, cuando no debería ser así.

Tal vez, con una mayor financiación alternativa y una adaptación más específica a la actividad económica digital les haría tener mayor capacidad frente a los ciclos económicos regresivos; sería necesario un estudio empírico sobre esta cuestión para poder contrastar esta realidad que es evidente es un tema latente en la actualidad.

A todo ello, contribuiría en gran medida una mejora en los beneficios tributarios existentes para el inversor, cuando se trata de utilizar estas fórmulas de financiación alternativas, sin olvidar que hay que reelaborar la normativa tributaria para que estas sean de aplicación a las entidades de economía social.

Bibliografía.

-ÁLAMO CERRILLO, R y LAGOS RODRIGUEZ, M^a, G. (2015), “La economía digital y la posibilidad de fraude fiscal”, *Revista Técnica Tributaria*, enero-marzo.

-ÁLAMO CERRILLO, R y LAGOS RODRIGUEZ, G. (2015), “Necesidad de adaptación de los conceptos tributarios a la economía digital”, *Quincena Fiscal*, nº 3.

-ARDAZUN, P. (2015), “Globalización del proceso productivo establecido y su impacto socioeconómico. El caso de ORKLIS. COOP. En China”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 83.

-BAHÍA ALMANSA, B. (2011), “El microcrédito como instrumento de financiación al servicio de las entidades de economía social. Especial referencia al instrumento europeo de microfinanciación Progress”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 16.

-BARRENO, M, FERRERAS, J, MAS, J, MUSILEK, A, RANZ, A. (2015), “El proyecto Beps de la OCDE/G20: resultados de 2014”, DOC. nº 5, *Instituto de Estudios Fiscales*.

-CANTARERO, S, GONZÁLEZ-LOUREIRO, M, Y PUIG, F. (2017), “Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento de empresas de economía social en España: un análisis espacial”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 125.

-CRISTÓBAL FRANSI, E, MONTEGUR SALLA, Y Y DARIES RAMÓN, N. (2017), “Cooperativismo 2.0: presencia en internet y desarrollo del comercio electrónico en las cooperativas oleícolas de Cataluña”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 124.

-CRUZ PADIAL, I. (2007), “Sistema tributario: su falta de adecuación al contexto actual originado por el proceso de globalización económica”, *Nueva Fiscalidad*, nº 9.

- CRUZ PADIAL, I. (2010), “Aspectos puntuales en la fiscalidad de las cooperativas”, *Comunicación presentada en las XIII Jornadas de Investigadores en Economía Social, CIRIEC, Zaragoza*.
- CRUZ PADIAL, I. (2016), “La economía digital en BEPS: una síntesis”, *Nueva Fiscalidad*, nº 2.
- CHAVES, R y MONZÓN, J, L. (2012), *La Economía Social en la Unión Europea*, Consejo Económico y Social Europeo, Bruselas.
- FERNANDEZ UCLÉS, D, BERNAL JURADO, E, MOZAS MORAL, A, MEDINA VIRUEL, M, J y MORAL PAJARES, E. (2016), “El sector cooperativo oleícola y el uso de las TIC: un estudio comparativo respecto de otras formas jurídicas”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 120.
- CHAVES AVILA, R y SAVALL MORERA, T. (2013), “La insuficiencia de las actuales políticas de fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 113, monográfico: Crisis económica actual y sus posibles repercusiones en la economía social.
- GARCÍA CALVENTE, Y. (2015), “Economía del Bien Común: Análisis y propuestas sobre la constitucionalidad de su incentivación fiscal”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 26.
- GARCÍA LUQUE, E. (2011), *Fiscalidad, Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social de la Empresa*, Lex Nova.
- GRÁVALOS, M. A y POMARES, I. (2001), “Cooperativas, desempleo y efecto refugio”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 74.
- GUTIERREZ BENGOCHEA, M y SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO, G. (2016), *Aspectos tributarios de las cooperativas y sociedades laborales*, Editorial Comares.
- MARTÍN LOPEZ, S, GARCIA-GUTIERREZ FERNÁNDEZ, C y LEJARREIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2010), “Las dificultades de financiación de las empresas de participación ante la crisis económica: la creación de una entidad de crédito como alternativa”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 100, monográfico: La respuesta de la economía social ante la crisis económica.
- MARTÍNEZ MUÑOZ, Y. (2015), “El tratamiento fiscal del crowdfunding”, *Quincena Fiscal*, nº 14.
- MONTESINOS OLTRA, S. (2017), “Incentivos fiscales al emprendimiento y Economía Social”, *Revista Jurídica de los Derechos Sociales*, nº 2.

-NAVARRO EGEA, M. (2016), “La economía colaborativa ante la Hacienda Pública”, en la obra colectiva, *Retos Jurídicos de la Economía Colaborativa en el Contexto Digital*, dir. (Alfonso Sánchez, R, y Valero Torrijos, J), Aranzadi, Pamplona.

-RIBES RIBES, A. (2014), “Reflexiones críticas sobre el tratamiento fiscal de los inversores de proximidad o *businnes angels*”, *Quincena Fiscal*, nº 14.

-SANCHIS PALACIO, J, R y PASCUAL GARCIA, E. (2017), “Banca ética y banca cooperativa. Un análisis comparativo a través del estudio de Caixa Popular y de Fiare Banca Ética”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 24.

-SALVADOR SÁEZ, D. (2015), “El crowdfunding no lucrativo como mecanismo alternativo de financiación en la economía social”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 26.

-SÁNCHEZ PACHÓN, L.A, y PÉREZ CHINARRO, E. (2015), “Las entidades de economía social como protagonistas de un nuevo modelo de emprendimiento y medidas legales de apoyo al emprendimiento”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 84.

-SANZ GÓMEZ, R, y LUCAS DURÁN, M. (2015), “Implicaciones tributarias del crowdfunding o financiación colectiva”, *Quincena Fiscal*, nº 9.

-SEGURA ANDUEZA, J. J. (2007), “El concepto de establecimiento permanente y el comercio electrónico”, en *Cuadernos de Formación*. Colaboración 15. Volumen 3 Instituto de Estudios Fiscales.

-SERRANO ANTÓN, F. (2015), “Los aspectos fiscales internacionales en el establecimiento permanente”, *Fiscalidad Internacional* (tomo I), CEF.

-SOTO MOYA, M. M. (2016) “Incentivos a la financiación empresarial: el caso particular de los business angels en España”, *Cooperativismo y Desarrollo*, volumen 24, nº 108.

-SOTO MOYA, M. M. (2016), “La tributación del prestatario en los prestamos colectivos a través de plataformas electrónicas: especial referencia a los beneficios fiscales”, *Quincena Fiscal*, nº 20.

-SOTO MOYA, M. M. (2018), *Tributación del crowdfunding*, Tirant lo Blanch.

-VVAA. ((2017), *Tendencias y desafíos fiscales de la economía digital*, MORENO GONZALEZ, S, (directora), Aranzadi.