

## Opinión

## Presupuestos sin una política tributaria coherente



Salvador Ruíz Gallud

En el proyecto de ley de Presupuestos Generales del Estado para 2019, el Gobierno se ratifica en los cambios tributarios anticipados hace algunos meses, que ya vienen generando consecuencias negativas para la economía española en virtud de su efecto anuncio. En general y con alguna excepción, se trata de modificaciones técnicamente ciegas, de finalidad sólo recaudatoria, que comportarán una mayor carga fiscal sobre todos los ciudadanos. Se abordan a continuación de manera resumida algunas de las principales medidas.

Destaca el establecimiento de una tributación mínima del 15% (18% para entidades financieras y de hidrocarburos), girada sobre la base imponible del Impuesto sobre Sociedades para entidades con facturación a partir de 20 millones de euros y para todos los grupos fiscales. Siendo el tipo impositivo del 25%, podría pensarse que se trata de una cifra razonable. Nada más lejos de la realidad, porque ese mínimo altera la genética del impuesto, que en muchas ocasiones pasará a ignorar la capacidad económica real de las empresas. Penalizará especialmente a las sociedades con pérdidas (bases imponibles negativas), teniendo por ello carácter regresivo, pero también a las empresas innovadoras (beneficiarias de la deducción por I+D+i) o con presencia internacional. Además, empañará los balances de las socieda-

des, al incidir sobre los créditos fiscales que lucen en su activo. Se trata por tanto de una propuesta que supondrá una mayor carga fiscal societaria, poniendo en riesgo potencial muchos puestos de trabajo en un escenario económico con tendencia a la desaceleración.

Con la misma finalidad sólo recaudatoria comenzará a gravarse el 5% de los dividendos y plusvalías de cartera (tanto de fuente española como extranjera) y de las rentas de los establecimientos permanentes en el extranjero, rentas hasta ahora en general íntegramente exentas para evitar situaciones de doble imposición.

Sólo la reducción en dos puntos (al 23%) del tipo aplicable a las sociedades de facturación anual inferior a un millón de euros merece opinión favorable.

Tampoco es positiva la nueva tributación del 15% sobre los beneficios no distribuidos de las Socimi. Se trata éste de un modelo de inversión inmobiliaria muy asentado en el ámbito internacional, en el que son los socios quienes tributan inmediatamente y no la sociedad (que se limita a intermediar en el flujo de rentas), exigiéndose para ello un reparto anual mínimo de un 80% de los beneficios. Con el aumento de imposición se olvida que la normativa de las Socimi fue modulándose sin éxito hasta llegar a la hoy vigente, llena de equilibrios, que ha probado ser atractiva para la inversión nacional y

**El Gobierno ha priorizado la financiación cortoplacista de un gasto público temerario**

extranjera. Además, podría incentivarse un reparto de beneficios excesivo, perjudicando la financiación de la sociedad.

Fuera de los Presupuestos, se anuncian dos nuevas figuras tributarias, con el rasgo común de constituir impuestos anticipados en España al margen de cualquier coordinación europea, señalando así negativamente a nuestro país. El Impuesto sobre las Transacciones Financieras, que gravará al 0,2% las compras de acciones de entidades con capitali-

zación bursátil superior a los 1.000 millones de euros, desviará operaciones hacia otros mercados financieros, como ya se ha contrastado en otros países (en Francia, por ejemplo). Y el Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales, cuya naturaleza indirecta es del todo discutible, gravará formalmente al 3% determinados servicios prestados por las grandes empresas tecnológicas (como la publicidad on line), pero se trasladará a los usuarios (generadores de valor).

Tampoco se justifica técnicamente la elevación del trasnochado Impuesto sobre el Patrimonio, fuente de doble imposición, que en lugar de suprimirse se convierte en permanente; ni el aumento de los tipos en el IRPF, que alcanzan porcentajes confiscatorios y limitarán la oferta de trabajo.

Más aún, las previsiones de ingresos señaladas por el Gobierno están fuera de la realidad. Por ejemplo, en 2019 se prevé recaudar 1.200 millones de euros por el nuevo impuesto digital, cuando estimaciones de la Comisión Europea reducen la cifra a una sexta parte (si el impuesto se aplicara desde mediados de año). O se confía sin más a la lucha contra el fraude, siempre fácil comodín, un aumento de 500 millones de euros.

Por tanto, prácticamente ninguno de los cambios planteados mejorará el crecimiento económico, el empleo, la innovación o la internacionalización de nuestras empresas. En cambio, las ineficientes propuestas incentivarán el fraude fiscal, laststrarán la competitividad cuando el sector exterior viene perdiendo peso, perjudicarán la imagen de los mercados españoles, y se trasladarán en gran medida a los ciudadanos. Por su parte, las cifras de recaudación previstas alcanzan la categoría de ensoñación.

En resumen, resulta inquietante la falta de una política tributaria coherente con el momento del ciclo económico que vivimos, imprescindible para la construcción de nuestro futuro. A ella parece haber renunciado un gobierno sólo pendiente de la financiación cortoplacista de un gasto público temerario.

Socio Director de Equipo Económico



La ministra de Hacienda, María Jesús Montero.

## Smart Contracts: ¿El final de los abogados?



Luis Álvarez de la Vega

Con los Smart Contracts ya no harán falta abogados!" Como abogado, cada vez que escucho esta frase me quedo estupefacto. Y es que últimamente parece estar calando la idea de que los Smart Contracts traerán la "desintermediación" de los abogados así, como sueña, y creo que es un error.

En primer lugar, la terminología no ayuda. En Blockchain, cuando los desarrolladores de aplicaciones utilizan la expresión Contract se están refiriendo siempre a un concepto estrictamente informático: un módulo formado por un conjunto de líneas de código que, con determinada estructura y sintaxis, conforman una unidad autónoma, un "objeto complejo", en terminología informática, que una vez implantado en la cadena de bloques es capaz de procesar información, relacionarse con su en-

torno, responder a instrucciones recibidas desde dentro o desde fuera del sistema y ejecutar de forma automática acciones o tareas para las que haya podido ser programado. Esto, de suyo, no es un contrato, ni tiene nada que ver con un contrato.

Y entonces, ¿por qué los llaman Contracts? La razón es más bien prosaica: ese fue el término con el que arbitrariamente decidieron bautizarlos los creadores de Solidity, el lenguaje de programación de estos objetos, de la misma manera que otros lenguajes como C++ o Javascript denominan *Classes* a sus equivalentes. Y por extensión, la industria ha terminado utilizando coloquialmente la expresión Smart Contracts para referirse a ellos, recuperando un viejo concepto que fue originalmente acuñado por el abogado e informático estadounidense Nick Szabo en 1996.

Y sin embargo, aun no siendo realmente contratos, los Smart Contracts resultan ser un instrumento muy eficaz para canalizar o reforzar un verdadero contrato entre dos o

más partes. En efecto, el mercado ya ha identificado el enorme potencial que puede tener la utilización de Smart Contracts en la abogacía de los negocios: en primer lugar, por las ventajas que de suyo puede reportar a las partes la utilización de tecnologías de registro distribuido en una transacción corporativa: eficiencia, accesibilidad e inmutabilidad.

Pero, sobre todo, por la posibilidad de aprovechar su capacidad de auto-ejecución: esa prodigiosa cualidad de los Smart Contracts que hace que, una vez que las partes han acordado su activación, la posterior decisión de incumplir lo pactado les resulte carísima o incluso técnicamente imposible. En el actual estado de la tecnología, el planteamiento que terminará imponiéndose será seguramente el de la utilización conjunta de dos elementos conectados como uno solo: de un lado, el propio contrato, negociado y redactado por abogados en lenguaje natural, y de otro, el Smart Contract, programado por desarrolladores en muy estrecha colaboración con los abogados. La docu-

mentación contractual quedará registrada en plataformas de red distribuida como SWARM o sobre todo IPFS, especialmente capacitadas para el almacenamiento de archivos, en tanto que el Smart Contract quedará implantado en una Blockchain, recogiendo en lenguaje codificado las previsiones contractuales cuyo cumplimiento se haya querido garantizar de una forma segura e irreversible (asumiendo un coste computacional admisible para las partes).

## Etapa de transición

Con todo, el planteamiento anterior solo desplegará su plena eficacia el día en que hayamos conseguido integrar dentro del sistema (*on-chain*) a todos los elementos del potencial acuerdo: firmantes, cuentas, activos y moneda. De momento, estamos viviendo una etapa de transición en la que se investiga, experimenta y evoluciona, avanzando en todos los frentes hacia ese objetivo: desde los protocolos de *self-sovereign* identity, las tecnologías de identificación biométrica y los algoritmos de encriptación

homomórfica, hasta los avances en tokenización de activos (fincas registrales, títulos valores, vehículos, commodities) y su integración en el IoT. Y en el futuro, inevitablemente, la tokenización de moneda fiat (dolar y euro), que cerrará el círculo.

Concluyendo: Blockchain es una extraordinaria tecnología de registro y transmisión de valor, nada menos, pero también nada más. Con Blockchain los contratos no se harán solos, y desde luego no los harán los informáticos. La especialidad jurídica cambiará (ya lo está haciendo) y los profesionales del derecho se tendrán que adaptar, como tantos otros. Pero estos cambios traerán consigo infinidad de nuevos desafíos jurídicos enormemente complejos, y el papel del abogado seguirá siendo esencial. Por eso, no serán los Smart Contracts los que traigan la desaparición de los abogados. Si termina llegando, vendrá más bien de la mano de la Inteligencia Artificial General... y en un futuro muy, muy lejano.

Socio Main Legal