



**FACULTAD DE DERECHO**

**ESTRUCTURA DEL TAX LEASE EN EUROPA**

**Autor: Enrique Lago Sánchez Martínez**

**5º E-3 B**

**Derecho Financiero y Tributario**

**Tutor: Antonio Palou Bretones**

**Madrid**

**Abril, 2021**

## Resumen

Una operación de compra de un buque requiere de una gran inversión y conlleva muchos riesgos que el armador debe asumir. El *Tax Lease* es una estructura financiera y fiscal que nace en los años noventa con el objetivo minimizar tanto los riesgos como la inversión inicial que debe poner el armador para que se inicie la construcción del buque.

El sector de la construcción naval es un mercado muy globalizado y competitivo, que durante los últimos treinta años se encuentra dominado por los países de Asia. Europa, que se sitúa como segunda fuerza, comenzó a promover la elaboración de figuras jurídicas como el *Tax Lease* a principios del siglo XXI.

Dada su gran importancia, esta estructura fiscal ha sufrido grandes transformaciones a lo largo de los últimos años. Poniendo el énfasis en España, uno de los países que más buques construye de toda la Unión Europea, la situación ha sido muy inestable, donde han llegado a intervenir los tribunales sobre la legalidad del antiguo sistema de *Tax Lease* en el marco del Derecho de la Unión.

Por otro lado, atraídos por las deducciones fiscales que genera esta estructura, inversores de diversos sectores de la economía se adhieren a las operaciones navales. El *Tax Lease*, es una figura que crea riqueza en muchos sectores a la vez que fomenta la construcción de buques atrayendo de este modo a muchos armadores extranjeros.

El presente estudio se centra en la figura del *Tax Lease* naval. El trabajo se estructura en tres grandes bloques: una primera parte, donde se explica el concepto y las partes que intervienen en su funcionamiento; una segunda parte, donde se desarrolla en profundidad el origen y la evolución del *Tax Lease* en España junto con una comparativa con los modelos europeos; y, por último, una tercera parte, en donde se presentan las principales ventajas fiscales de imposición directa e indirecta que ofrece esta estructura.

Palabras Clave: Armador, *Tax Lease*, buque, estructura, Europa, inversores.

## **Abstract**

A ship purchase operation requires a large investment and involves many risks that the shipowner must assume. The Tax Lease is a financial and fiscal structure that was created in the 1990s with the aim of minimising both the risks and the initial investment that the shipowner must make in order to start the construction of the ship.

The shipbuilding sector is a highly globalised and competitive market, which for the last thirty years has been dominated by Asian countries. Europe, which is the second force, began to promote the development of legal figures such as the Tax Lease at the beginning of the 21st century.

Given its great importance, this tax structure has undergone major transformations in recent years. With emphasis on Spain, one of the countries that builds the most ships in the European Union, the situation has been very unstable, and the courts have even intervened on the legality of the old Tax Lease system within the framework of EU law.

On the other hand, attracted by the tax deductions that this structure generates, investors from various sectors of the economy are joining the naval operations. The Tax Lease is a figure that creates wealth in many sectors and at the same time promotes the construction of ships, thus attracting many foreign shipowners.

This study focuses on the figure of the naval Tax Lease. The paper is structured in three main sections: the first part explains the concept and the parties involved in its operation; the second part develops in depth the origin and evolution of the Tax Lease in Spain, together with a comparison with European models; and, finally, the third part presents the main tax advantages of direct and indirect taxation offered by this structure.

Keywords: Shipowner, Tax Lease, ship, structure, Europe, investors.

# ÍNDICE

<b>1. Introducción</b> .....	5
1.1. Justificación del interés sobre el tema.....	5
1.2. Objetivos del trabajo.....	7
1.3. Metodología.....	7
1.4. Estructura.....	8
<b>2. Análisis del concepto de <i>Tax Lease</i></b> .....	9
2.1. Origen y contexto europeo (1980- 2011) .....	9
2.2. Definición del concepto.....	11
2.3. La agrupación de interés económico.....	13
2.4. El régimen especial del tonelaje.....	15
<b>3. Evolución Histórica del <i>Tax Lease</i> español</b> .....	17
3.1. Origen y primera estructura.....	17
3.2. Segundo sistema (2001-2011) Análisis jurisprudencial.....	24
3.3. Nueva estructura de <i>Tax Lease</i> .....	32
3.4. Comparativa modelo español con modelo europeo.....	35
<b>4. Project Finance</b> .....	40
4.1. Ventajas fiscales imposición directa.....	40
4.2. Ventajas fiscales imposición indirecta.....	43
4.3. En futuro del <i>Tax Lease</i> en Europa.....	46
<b>5. Conclusiones</b> .....	47
<b>6. Bibliografía</b> .....	48

## Índice de Figuras

Figura 1: Cartera de pedidos % CGT.....	6
Figura 2: Evolución internacional de nuevas contrataciones (1970 – 2014).....	10
Figura 3: Esquema de la operación de <i>Tax Lease</i> .....	12
Figura 4: Cálculo del Impuesto del Tonelaje.....	16
Figura 5: Avales autorizados en España durante 1998 -2012 .....	20
Figura 6: Amortización anual del <i>Tax Lease</i> .....	23
Figura 7: Esquema de la nueva estructura de <i>Tax Lease</i> .....	32
Figura 8: Distribución de la construcción naval mundial (2019) .....	35
Figura 9: Evolución de la contratación en Europa.....	36
Figura 10: Evolución de la cartera de pedidos en Europa.....	37
Figura 11: Evolución de la cartera de pedidos en España.....	39
Figura 12: Datos caso práctico <i>Tax Lease</i> .....	40
Figura 13: Caso Práctico <i>Tax Lease</i> .....	41
Figura 14: La rentabilidad de los inversores de la AIE.....	42

## Índice de abreviaturas

TJUE – Tribunal de Justicia de la Unión Europea

BOE – Boletín Oficial del Estado

DGT – Dirección General de Tributos

AEAT – Agencia Estatal de Administración Tributaria

TEAC – Tribunal Económico Administrativo Central

TGUE – Tribunal General de la Unión Europea

IVA – Impuesto sobre el Valor Añadido

AIE – Agrupación de interés económico

SEAF – Sistema Español de Arrendamiento Financiero

LIS – Ley del Impuesto de Sociedades

RIS – Reglamento del Impuesto de Sociedades

TT – *Tonnage Tax*

DDA – Depósito distinto del aduanero

# 1. Introducción

El presente trabajo recoge un análisis histórico, jurídico y económico sobre la estructura jurídica y financiera del *Tax Lease*. Tras una breve explicación del funcionamiento del entramado fiscal de la estructura, se presenta un estudio de la evolución histórica del *Tax Lease* en España y en Europa y finalmente se profundiza en las ventajas fiscales que pueden conseguirse si se constituye correctamente.

## 1.1 Justificación del interés sobre el tema

El mercado de la construcción naval es cada vez más competitivo. La globalización ha cambiado la forma en la que se hacían negocios en este sector hace unos años, porque ahora cualquier empresa puede desplazarse al extranjero a construir su buque en un astillero y un país que le proporciona unas condiciones fiscales más favorables, y, por ende, condiciones económicas más atractivas que la competencia.

La carrera entre los competidores asiáticos (líderes en el sector naval desde los años noventa) y los países europeos es más larga conforme pasan los años, provocando que la elección de astillero por un armador para la construcción de algunos buques se llegue a resolver hasta en licitaciones, que imponen requisitos mínimos a los astilleros para que puedan construir un buque concreto.

La gran competencia entre los astilleros de todo el mundo se ha convertido en una batalla real por la conquista de contratos de construcción. Del mismo modo, desde principios del siglo XXI, los países europeos y del mundo entero han publicado leyes que permiten la creación de diferentes estructuras fiscales, generando un rechazo mayor entre los astilleros de un país u otro, llegando al punto extremo de llevar la batalla al área jurídica donde el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE) ha tenido que intervenir declarando sobre la legalidad de algunos sistemas de ayudas de Estado<sup>1</sup>.

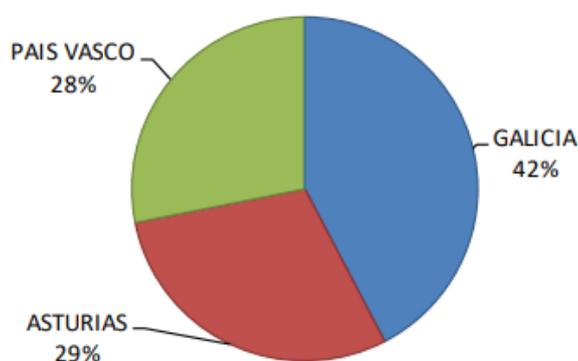
---

<sup>1</sup>Ayuda de estado. Según el art. 107.1 del TFUE las define como: “Las ayudas otorgadas por los Estados bajo cualquier forma que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones, declaradas incompatibles con el mercado interior en la medida que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros”

España, desde hace más de veinte años se sitúa entre los primeros del sector naval en Europa sumando un 10% de los buques contratados en 2019<sup>2</sup>. En la actualidad, la mayoría de los pedidos son extranjeros (en torno al 70%) que vienen a España buscando un servicio de construcción más especializado en buques de pesca, remolcadores y dragas.

En la escala mundial España se sitúa en el puesto 16 con una cartera de pedidos que crece año tras año, gracias en parte, a la nueva estructura de *Tax Lease*. Esta cartera de pedidos se distribuye de la siguiente manera en las distintas Comunidades Autónomas:

**Figura 1: Cartera de pedidos en España (2020)**



*Fuente: Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2021)*

El gráfico refleja el porcentaje de pedidos distribuidos en España en el año 2020, dando una clara visión de la importancia del sector naval para Galicia, un sector que genera miles de puestos de empleo al año y donde existe una gran tradición por el mar<sup>3</sup>.

El surgimiento de la idea proviene de mis orígenes gallegos y de mi relación familiar e interés personal con el sector naval. Para su elaboración y desarrollo he contado con el apoyo del profesor Antonio Palou Bretones, que cuenta con una gran experiencia en operaciones de *Tax Lease* en el ámbito aeronáutico. Fruto de los meses de investigación y trabajo se ha elaborado el presente trabajo de fin de grado.

---

<sup>2</sup> PYMAR (2019)

<sup>3</sup> Xunta de Galicia (2017).

## 1.2 Objetivos del trabajo

El **objetivo general** de este trabajo es analizar la estructura del *Tax Lease* desde el punto de vista jurídico, histórico y económico. Para ello, tendremos que conseguir cumplir con los siguientes **objetivos específicos** donde podemos distinguir dos objetivos más teóricos y uno práctico:

### Objetivos específicos:

1. Presentar la figura del *Tax Lease*, analizando sus componentes más importantes.
2. Analizar el origen y evolución del *Tax Lease* español, seguido de una comparativa de los diferentes sistemas españoles y europeos.
3. Profundizar en el *Project Finance* y las ventajas fiscales directas e indirectas que puede proporcionar el sistema de *Tax Lease*.

## 1.3 Metodología

Para conseguir lograr los objetivos planteados, se realizará una investigación dividida en tres partes principales:

La primera, consistirá en una **revisión de literatura** en la que se profundizará tanto en la propia estructura del *Tax Lease* como en su aplicación práctica y económica en un contrato de construcción. Para esta revisión, el estudio se apoyará tanto en fuentes académicas como profesionales o de mercado. Respecto a las fuentes académicas, se utilizará la biblioteca de la Universidad Pontificia Comillas y buscadores de alto peso académico como *Dialnet* o *Google Scholar*. En cuanto a las fuentes profesionales y de mercado, se contará con el acceso a informes de PYMAR o del propio ministerio de comercio. Además, este trabajo se ha inspirado en las investigaciones sobre esta materia de Ferran Guarga Solé y Daniel Díaz Delgado.

Para la segunda parte del trabajo, y concretamente para la comparativa de las diferentes estructuras de *Tax Lease* y para el estudio del conflicto del *Tax Lease* español, se ha hecho uso de fuentes jurídicas europeas (tanto jurisprudencia como legislación) como Curia o EUR-Lex, fuentes jurídicas nacionales como el BOE, o los buscadores Aranzadi y El Derecho, entre otras.

Además, se ha ido trabajando con las consultas vinculantes de organismos nacionales como la Dirección General de Tributos (en adelante, DGT), los criterios de interpretación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (en adelante, AEAT), las interpretaciones del Tribunal Económico Administrativo Central (en adelante, TEAC) e incluso del Tribunal Supremo. A nivel europeo, se utilizaron las sentencias más recientes del Tribunal General de la Unión Europea (en adelante, TGUE) en materia de *Tax Lease* (La última de septiembre de 2020).

Por último, en la tercera parte se han utilizado varias de las fuentes jurídicas mencionadas anteriormente, junto con otras fuentes como la opinión de expertos en el sector que han aportado una visión más práctica de las operaciones. Por otro lado, cabe repetir que siempre se contó con la ayuda del experto jurídico en la materia, el doctor Antonio Palou Bretones, cuya experiencia internacional en operaciones de Leasing Financiero Aeronáutico ha contribuido a la elaboración de este trabajo.

## **1.4 Estructura**

El trabajo está dividido en cinco partes:

La primera parte, en la que se encuentra el presente capítulo, consta de una breve introducción, donde se expone el interés de la cuestión, se detallan los objetivos a cumplir y se define la metodología y estructura a seguir.

La segunda parte, correspondiente al capítulo dos, se centra en los aspectos más teóricos del trabajo, definiendo el concepto del *Tax Lease* y todos los componentes más importantes.

La tercera parte, incluye los capítulos tres y cuatro. En primer lugar, el capítulo tres recoge la historia y evolución del *Tax Lease* español, una comparativa de todos sus sistemas (1998-2021) y finalmente culmina con una comparativa en el contexto europeo. En segundo lugar, el capítulo cuatro se centra en la profundización de las ventajas económicas a nivel de imposición directa e indirecta que permite esta estructura.

Por último, la cuarta parte recoge las conclusiones del trabajo y cierra con la bibliografía, donde se incluyen las fuentes consultadas para el estudio, y los anexos.

## 2. Análisis del concepto de *Tax Lease*

### 2.1 Origen y contexto europeo (1980- 2011)

El mercado de la construcción naval lleva siendo dominado por los países asiáticos China, Corea y Japón desde los años 80, que gracias a tener un mano de obra mucho más barata que sus competidores habían superado al mercado europeo en cuota de mercado mundial.

A principios del siglo XXI, comienzan a surgir diferentes proyectos de *Tax Lease* en Europa, como medida defensiva para impulsar la competitividad de los países europeos en un mercado monopolizado por Asia. El objetivo último de estas medidas fiscales era lograr un abaratamiento en el precio final de los buques (de hasta el 30%) para poder compensar el coste mayor de la mano de obra europea y poder competir en igualdad de condiciones con los países del continente asiático.

Así las cosas, durante los años 2000-2006 diferentes países europeos invirtieron en varios proyectos de *Tax Lease*, y comenzó poco a poco su progresiva inclusión de la figura del *Tax Lease* en sus respectivos ordenamientos jurídicos.

Por ejemplo, España, en 2002 adoptó un modelo muy similar al que Francia venía utilizando varios años atrás y que posteriormente tuvo una gran polémica que discutiremos en el siguiente epígrafe. Por su parte, Noruega, en 2004, reestructuró toda su política fiscal para ganar mayor competitividad en Europa. Noruega incorporó diversas exenciones en materia de *Real State y Property*<sup>4</sup>, despejando el camino para el *Tax Lease*.

Estos años de crecimiento regulatorio en Europa se unieron con un *boom* en el mercado de la construcción naval en el mundo. Durante los años 2000-2006 el número de nuevas contrataciones de buques creció en más de un 80% respecto a los años anteriores.

---

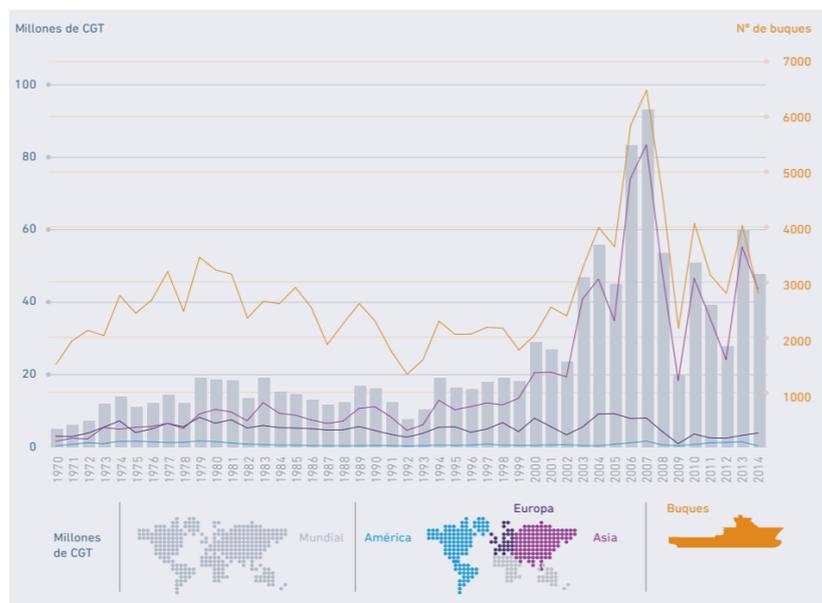
<sup>4</sup> Sund, Elin (2020)

Como venía siendo lo normal en aquella época, la inmensa mayoría de los buques eran producidos en el Océano Pacífico por las grandes potencias de China, Corea y Japón. El poder de mercado de estos países era tal que a pesar de los nuevos incentivos fiscales que surgieron en Europa, el crecimiento relativo del mercado asiático con respecto al europeo fue mucho mayor en los primeros años de la primera década del siglo XXI.

Prueba de ello, en el año 2006<sup>5</sup> la construcción naval en Europa había disminuido hasta el 9,5% de la actividad naval mientras que los países asiáticos poseían una cuota de mercado superior al 89% con un crecimiento exponencial durante los últimos 20 años. Por su parte, España, se situaba entre los primeros países de Europa con más contratos y buques terminados con una cuota de mercado inferior al 1% respecto al mercado global.

La crisis financiera mundial que tuvo lugar en 2008 tuvo una gran repercusión negativa en la construcción naval. En los años 2008 y 2009 el número de contrataciones se redujo un 29% y 53%, respectivamente. Esto afectó de manera más severa al mercado europeo, cuyo peso de mercado internacional descendió del 9,5% en 2006 al 4,7% en 2009, aunque en los años siguientes recuperaría su presencia hasta el 8,1% en 2014, la brecha entre Europa y Asia aumentaba a unos niveles históricos que llegan hasta la actualidad.

**Figura 2: Evolución internacional de nuevas contrataciones (1970 – 2014)**



*Fuente: PYMAR (2014)*

<sup>5</sup> Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2007).

El gráfico representa la evolución del número de buques contratados y del arqueo bruto compensado<sup>6</sup>. En el gráfico podemos observar la gran superioridad del mercado asiático respecto al europeo y cómo poco a poco han ido ganando poder de mercado hasta convertirse en los líderes absolutos de la construcción naval mundial.

Finalmente, cabe destacar que los datos anteriores hablan de número de contrataciones y no de buques entregados. También en este aspecto Europa se sitúa a la cola del mercado mundial contando con el índice de cancelaciones más alto del mercado (13,6%) en los últimos 10 años.

Concretamente en el año 2010, el número de cancelaciones experimentó un crecimiento extraordinario por la dificultad de acceso a financiación para astilleros y armadores en los años de la crisis financiera, llegándose a producir la cifra de 785 contratos cancelados en solo ese año. Europa, que venía siendo el continente pionero en materia de *Tax Lease* sufrió los efectos negativos de la crisis financiera.

Por último, en España, en el período de 2008 a 2011, se paralizaron por completo las nuevas contrataciones. Todo ello debido al terrible impacto de la crisis económica y la apertura del expediente por la Comisión Europea por el antiguo sistema de *Tax Lease*, que analizaremos en profundidad a continuación.

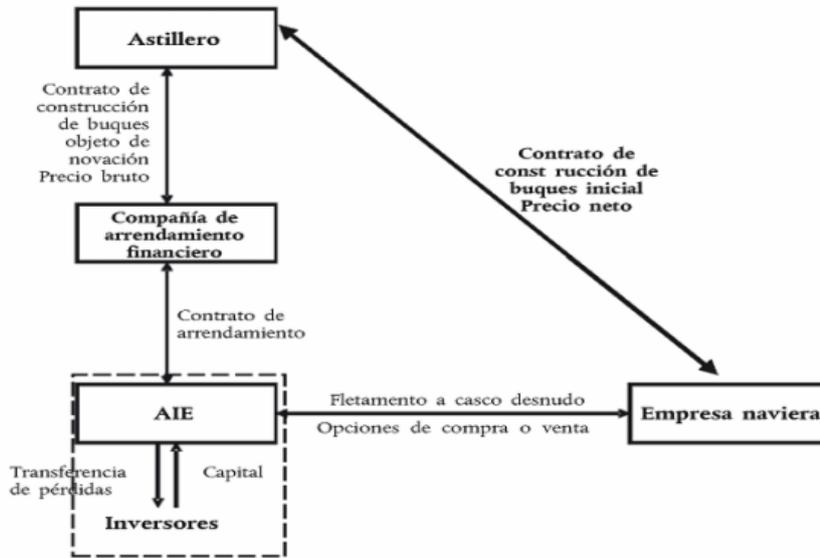
## **2.2 Definición del concepto**

Después de este análisis del contexto europeo en materia de *Tax Lease* pasaremos a analizar detalladamente su constitución, así como los principales agentes que intervienen en la formación de esta compleja estructura fiscal. La estructura se forma de la siguiente manera:

---

<sup>6</sup> CGT: *Compensated Gross Tonnage*: se trata de un indicador del trabajo necesario para la construcción de un buque. Fue creado en 1977 por la OCDE para poder comparar la producción entre los diferentes países del mundo. Su valor se halla multiplicando el tonelaje por un coeficiente variable en función del tipo y tamaño del barco.

**Figura 3: Esquema de la operación de *Tax Lease***



Fuente: STG asuntos T- 515/13 y T-719/13 de 17 diciembre de 2015

En palabras de la sala séptima del TGUE, el *Tax Lease* es una estructura financiera y fiscal generalmente organizado por un banco cuyo objetivo final consiste en lograr una rebaja en el precio de adquisición de un activo. El descuento en el precio se consigue mediante la generación de beneficios fiscales en una AIE fiscalmente transparente, que serán transferidos parte a la empresa naviera, en forma de un descuento en el precio del buque, y parte a los inversores de la AIE, como remuneración por su inversión. Su uso proviene de grandes operaciones de inversión en los sectores aeronáutico, en el cine y en el sector naval.

En España, su uso está relacionado directamente con el Sistema Español de Arrendamiento Financiero (en adelante, SEAF), cuya legalidad fue más que cuestionada por el TJUE, como analizaremos en el siguiente capítulo.

El sistema está formado por varios contratos en los que participan diferentes agentes:

En primer lugar, el armador, beneficiario principal de la estructura del *Tax Lease*, que compra el buque a un precio muy competitivo (obteniendo un descuento) y firma un contrato de construcción inicial con el astillero, mediante el cual se compromete a pagar el precio neto mediante pagos escalonados. A su vez, el astillero deberá solicitar a un banco que gestione toda la estructura del *Tax Lease*.

El banco interviene para crear la estructura trayendo a una sociedad de arrendamiento financiero que va a reemplazar de forma temporal, a través de un contrato de novación, al armador. Se produce entonces la firma de un nuevo contrato de compra del buque al precio bruto (sin descuento) del activo.

### **2.3 La agrupación de interés económico**

Por otro lado, el banco crea una Agrupación de interés económico (en adelante, AIE) y se encarga de buscar los inversores. La AIE es una persona jurídica mercantil sin ánimo de lucro para sí misma sino para la actividad de sus socios.

*Es una figura jurídica creada por la Ley 12/1991 de 29 de abril, y viene a sustituir a la vieja figura de las Agrupaciones de Empresas cuyo régimen sustantivo no estaba ya en condiciones de encauzar la creciente necesidad de cooperación interempresarial que imponían las nuevas circunstancias del mercado, especialmente ante la perspectiva de una futura integración europea. (preámbulo, Ley 12/1991).*

La principal característica de esta figura jurídica y la razón por la cual se utiliza en la estructura del *Tax Lease* es el régimen de transparencia fiscal al que está sometida. La aplicación de este régimen supone la directa imputación de las bases imponibles positivas o negativas a los socios, de forma que su resultado se integrará en las correspondientes bases imponibles de cada uno de ellos.

El verdadero atractivo de la AIE reside en la posibilidad de poder compensar las bases imponibles negativas producidas por la AIE directamente a las bases imponibles positivas de los socios. Las empresas que buscan invertir en este tipo de agrupaciones económicas consiguen reducir cuantitativamente una parte de los impuestos que pagan al año compensando las pérdidas generadas por la AIE.

Por tanto, la AIE se crea por un conjunto de sociedades (que provienen de sectores diferentes al naval) que invierten su capital para conseguir un beneficio fiscal en las bases imponibles positivas de sus respectivas sociedades. Estos inversores suelen ser importantes contribuyentes españoles con grandes sumas de base imponible positiva en sus cuentas.

La participación de la AIE en la operación consiste en arrendar el buque al astillero por un periodo de tiempo determinado y con el compromiso de comprarlo al final del término de dicho arrendamiento. La AIE se beneficiará de la amortización acelerada del buque, beneficios, que irán a parar a los socios de la AIE gracias al régimen de transparencia fiscal con el que cuentan este tipo de entidades (art. 43.1 b) de la LIS).

Por tanto, se produce un nuevo contrato entre la AIE y la sociedad de arrendamiento financiero, por una duración que suele ser de 3 o 4 años. A su vez, la AIE da en arriendo el buque al armador con arreglo a un contrato de fletamento a casco desnudo (*bareboat charter*<sup>7</sup>). Se trata de un acuerdo para el arrendamiento del buque donde no están incluidos ni la tripulación ni el avituallamiento<sup>8</sup>, además el armador se compromete a la compra del buque al final de un plazo fijado por las partes previamente a un precio basado en el precio neto.

Según queda estructurada la operación, la AIE se compromete, desde que firma el contrato de arrendamiento financiero a adquirir el buque a un precio bruto, precio que la entidad de arrendamiento financiero transferirá posteriormente al astillero. No obstante, al volver a vender el navío al armador, en el marco del contrato de fletamento a casco desnudo con opción de compra, la AIE sólo va a recibir el precio neto, incluyendo así, el descuento que se otorgó en un principio al armador.

---

<sup>7</sup> “Arrendamiento del buque al arrendatario o charterer por un tiempo determinado, a cambio de un alquiler (o flete). Jurídicamente se trata de un contrato de arrendamiento de cosa (*locatio rei*). La causa determinante del contrato es que la gestión náutica del buque se transfiere del propietario al arrendatario, quien lo arma y equipa, convirtiéndose en el armador del mismo, asumiendo las responsabilidades correspondientes como la gestión comercial del buque”. (Wolters Kluwer)

<sup>8</sup> Avituallamiento: “suministro de todos los víveres o insumos que requiere la embarcación y la tripulación para la realización de viajes”. (Diccionario Náutico)

Estos contratos mencionados son estrictamente necesarios para que la actual estructura del *Tax Lease* sea efectiva, y, además, todas las partes interesadas firmarán un acuerdo marco<sup>9</sup> que detalla toda la organización y funcionamiento del SEAF. Sin embargo, los contratos no son los únicos componentes esenciales para la el *Tax Lease*, ya que su articulación de por sí no producen ningún beneficio fiscal, este se produce de la aceleración y anticipación de la amortización del buque arrendado.

Antes incluso de que el buque comience a construirse, la AIE, comienza a aplicar la amortización acelerada del navío, siguiendo el marco general del régimen del impuesto de sociedades, que permite, en virtud del art. 115.11 de la LIS, esta aceleración en el cómputo de la amortización. Esto genera grandes pérdidas fiscales para la AIE durante el tiempo en que dure esta amortización, pérdidas que serán deducibles fiscalmente por los inversores de la AIE gracias al régimen de transparencia fiscal que goza este tipo de organizaciones.

En condiciones normales, este ahorro fiscal que se produce en el seno de la AIE se debería compensar posteriormente con el aumento de los impuestos que debe pagar, coincidiendo con el término del plazo de la amortización y la venta del buque (sujeto a una plusvalía de venta).

## **2.4 El régimen especial del Tonelaje**

Sin embargo, cuando se haya realizado la amortización total del buque, la AIE cambiará su método de tributación al régimen especial de las empresas navieras, o también conocido como el régimen del tonelaje, el cual permite la exención total de los beneficios de capital que resulta de la venta del buque y los impuestos a pagar no dependen de los beneficios o pérdidas de la sociedad, sino del tonelaje que explotan.

En la Ley del Impuesto de Sociedades existe un régimen general de cálculo de la base imponible del IS que se calcula en función de los beneficios que ha obtenido la empresa de buques. Junto a él, se sitúan algunos regímenes especiales como el *Tonnage*

---

<sup>9</sup> Acuerdo marco: Según el ministerio de Hacienda, un acuerdo marco es *la forma de racionalización técnica de la contratación consistente en preestablecer una serie de condiciones o términos que serán comunes a todos los contratos basados en ese acuerdo marco. Este sistema permite simplificar la gestión de los contratos y facilitar la adhesión de organismos o entidades.*

*Tax*, que, a diferencia del régimen general, la Base Imponible se determina aplicando a las toneladas de registro neto de cada uno de dichos buques la siguiente escala:

**Figura 4: Cálculo del Impuesto del Tonelaje**

<b>Toneladas de registro neto</b>	<b>Importe diario por cada 100 toneladas - Euros</b>
Entre 0 y hasta 1.000	0,90
Entre 1.001 y hasta 10.000	0,70
Entre 10.001 y hasta 25.000	0,40
Desde 25.001	0,20

*Fuente: Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades*

Así las cosas, bien aplicada esta estructura, con todos sus componentes y regímenes fiscales, se consigue un descuento de aproximadamente un 30% del precio bruto inicial del buque. Este beneficio queda repartido de la siguiente manera:

Para los inversores de la AIE, se reparte entre un 10-15% del beneficio, que se obtendrá mediante la aplicación de las bases imponibles generadas por la AIE a sus respectivas bases imponibles de las empresas que poseen.

El resto, (en torno a un 85-90% del beneficio) se traslada en un descuento en el precio al armador, el cual, desde un primer momento conocerá este importe, que, aunque puede sufrir variaciones, y únicamente irá pagando en forma de cuotas el precio neto.

Finalmente, cabe destacar que realmente este beneficio es algo menor para ambas partes puesto que el banco, que se encarga de formalizar y organizar toda la estructura, buscando a inversores y proponiendo al astillero una cantidad de *Tax Lease*, también cobrará una comisión por sus servicios que suele ser de entre el 2 o el 3% de toda la operación.

En el último apartado del trabajo se analizará un caso práctico hipotético donde se podrá observar el reparto de los beneficios que se consiguen con esta estructura

### 3. Historia del Tax Lease

#### 3.1 Origen y primera estructura

A principios del siglo XXI, en el mercado naval, los armadores conseguían un ahorro notable en el precio final del buque registrándolo en terceros países como Hong-Kong, Panamá, Malasia, Filipinas o Singapur que poseían registros marítimos dotados de una eficaz infraestructura y un entorno fiscal mucho más favorable que el de los países de la Unión Europea.

Por lo tanto, no es de extrañar que países como España, comenzaran a adaptarse a las condiciones del mercado internacional para intentar ser igual de competitivos que estos países mencionados anteriormente.

Por último, no hay que perder de vista el hecho de que no existían convenciones internacionales que impusieran normas prohibitivas en relación con la competencia fiscal ni considerables obstáculos burocráticos y jurídicos para registrar un navío fuera de la Unión Europea, lo que incentivaba a venderse al país con mejores estructuras fiscales.

La historia del *Tax Lease* español comienza en febrero de 2002 cuando la Ley de Presupuestos Generales del Estado y la Ley 24/2001 de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social introdujeron un gran cambio legislativo en el sector marítimo creando un nuevo sistema especial de tributación en el Impuesto de Sociedades para las empresas navieras españolas, conocido como *Tonnage Tax* o régimen del tonelaje.

Se trataba de un régimen especial para el cálculo de la base imponible de las empresas de transporte marítimo, que basaba su valor en un valor proporcional al tonelaje neto de cada buque explotado por la empresa, sin tener en cuenta el resultado contable. Gracias a este sistema especial, se conseguía reducir la tributación efectiva de los beneficios de manera muy considerable. Adicionalmente, si el buque se registra en un paraíso fiscal esta tributación podía llegar a ser nula o del 1%<sup>10</sup>.

Es de destacar que el *Tonnage Tax* se trata de un régimen opcional, alternativo al general, y que pagaba la empresa hubiese o no, generado beneficios. Este régimen podía

---

<sup>10</sup> Price Waterhouse Coopers (2009)

aplicarse en un periodo máximo de 10 años, aunque era posible una renuncia anterior. Si una empresa renunciaba, no podía volver a entrar en el sistema en 5 años.

El beneficio principal de este régimen lo explicaremos más adelante en detalle, pero, en resumidas cuentas, cuando el buque era adquirido, pasaba a entrar en el régimen del *Tonnage Tax* logrando que el beneficio de la venta quedase exento ya que no se pagaba IS por la plusvalía obtenida sino únicamente la tasa del tonelaje.

Sin embargo, este nuevo régimen no tenía nada de nuevo. Por un lado, al tratarse de un régimen especial recordaba a la reforma tributaria elaborada por las cortes franquistas de 1957 cuando en España se introdujo el método de estimación objetiva global estipulado en el Decreto-Ley de 26 de diciembre, impulsado por el ministro Navarro Rubio. La similitud reside en la simplicidad de ambos regímenes para el contribuyente y cómo el estado pierde control y supervisión sobre los impuestos.

Por otro lado, este régimen no era nuevo en la Unión Europea, donde coexistían dos modelos diferenciados. Por una parte, el modelo holandés se había generalizado en países pertenecientes a la Unión Europea, como Reino Unido, Alemania, Francia, Finlandia, Suecia e incluso en terceros países como India o Japón. Por otra parte, el modelo griego se había extendido a los países del mediterráneo, concretamente a Malta y Chipre.

Además, este régimen, a partir del 2001 contaba con el beneplácito de la Comisión Europea al haber sido autorizado como Ayuda de Estado (N736/2001). Pero no solo contaba con el respaldo de la comisión, sino que, además, la propia comisión reconocía su necesidad en aquella época para paliar el efecto de la fuerte competencia de los países asiáticos que venían recortando parte del mercado a Europa desde los años 80<sup>11</sup>.

A pesar de la necesidad que tenían los estados miembros de implementar medidas fiscales atractivas, la Comisión Europea tenía atribuida la labor de control de los regímenes de ayuda de Estado en los diferentes estados miembros, en virtud de lo establecido en el art. 88 (1) del Tratado de la UE: “*La Comisión examinará permanentemente, junto con los Estados miembros, los regímenes de ayudas existentes*

---

<sup>11</sup> Ejemplo del efecto positivo del *Tonnage Tax* en la economía anglosajona. Leggate, H., y McConville, J. (2005).

*en dichos Estados. Propondrá a éstos las medidas apropiadas que exija el desarrollo progresivo o el funcionamiento del mercado común.”*

Es por ello, que, la Comisión, vio en la necesidad de publicar varias directrices comunitarias donde fijaba las condiciones en las que una ayuda del estado era justificada y en las que no lo era.

Así las cosas, ya en 1989 y en 1997 la Comisión había remitido al Consejo diversas comunicaciones con medidas financieras y fiscales con respecto a las operaciones de transporte marítimo con buques como que solo se podían conceder ayudas a buques inscritos en el registro de los estados miembros (con algunas excepciones), o que solo se podían aplicar bonificaciones en cuotas a la seguridad social o impuestos sobre sociedades u otros impuestos sobre empresas del sector naval.

Asimismo, en la misma comunicación se incluían cuatro requisitos para que cualquier medida que implementase un estado miembro se pudiera considerar ayuda:

1. La medida ofrece a sus beneficiarios una ventaja que aligere las cargas fiscales que gravan su actividad económica.
2. La ventaja fiscal debe ser concedida por un Estado a través de fondos estatales.
3. La medida debe afectar a la competencia e intercambios dentro del espacio europeo (debe existir una repercusión en los intercambios comerciales entre EM).
4. La medida puede ser específica o selectiva, puede llegar a favorecer a determinadas empresas o producciones, siempre que se pueda justificar por la naturaleza del propio sistema de ayudas<sup>12</sup>.

En enero de 2004, la Comisión Europea revisó dichas directrices y declaró en la comunicación C (2004) 43 de 17 de enero: “Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo” lo siguiente:

*“En general, las ayudas de Estado deberían ser de carácter excepcional, limitadas en el tiempo. Sin embargo, en el caso del transporte marítimo, el problema de la competitividad de las flotas comunitarias es de carácter estructural y se deriva de factores externos. Dado que no hay perspectivas inmediatas para la eliminación del*

---

<sup>12</sup> “Idéntica tesis encontramos en reiterada jurisprudencia europea, como en la sentencia del 27 de noviembre de 2008, *Papillon (C-418/07)*”. Bárbara, G. M. (2010).

*diferencial de costes existentes, la necesidad de ayudas de Estado para operar buques inscritos en la UE en el mercado global no parece vaya a modificarse a corto plazo.”*

Además, se introdujeron algunos cambios importantes con respecto a las anteriores directrices como la ampliación del plazo de aplicación a 7 años de las directrices, ganando seguridad jurídica, y algunas mejoras en las ayudas de estado para remolcadores, dragas o buques de corta distancia conocidos como *Short Sea Shipping*.

En lo que respecta a España, además del régimen del *Tonnage Tax*, para favorecer la financiación de buques se publicaron en el BOE varias órdenes que recogían el procedimiento de concesión de avales Estatales (no superiores al 27% del importe del buque) para operaciones de inversión de las empresas navieras españolas. Estos avales complementaban la garantía hipotecaria aplicada sobre los buques, facilitando así algunas operaciones de inversión de gran costo.

Todo ello, con el criterio de que no fuesen consideradas ayudas de Estado a la construcción naval, de hecho, la Comisión confirmó a comienzos de 1999 que no consideraba estos avales españoles como ayudas de Estado, por estar concedidos en condiciones *Pure Cover*<sup>13</sup>.

No obstante, aunque durante los años 1998-2012 se autorizaron más de 170 millones de euros en avales, apenas fueron concedidos 4 millones porque el esquema del *Tax Lease* no se adaptaba a la normativa del aval. Esto provocó que, en 2006, se comenzase a revisar las condiciones para la prestación de los avales a los proyectos navales. Finalmente, se aumentaron las exigencias por parte de la Dirección General del Tesoro para la concesión de un aval, y, por tanto, a partir de ese año se exigía una hipoteca sobre el buque como contragarantía (Orden PRE298/2008).

**Figura 5: Avales autorizados en España durante 1998 -2012**

	1998	1999	2000	2001-2012
Dotación (millones €)	27.7	40	40	40
Avales concedidos	0	3	1	0
Millones de € concedidos	0	24	12	0

Fuente: Polo G. et al (2012).

<sup>13</sup> Se trata de una garantía complementaria la hipoteca que se encuentra que un armador debe abonar al Estado, mediante el pago de una prima, cuya cuantía tiene que cubrir los créditos impagados y los gastos administrativos. Según el Foro de las Industrias Marítimas de la UE, para que se considere *Pure Cover* la prima ha de ser del 1.5% anual. Guarga Solé, F. (2014)

La estructura del *Tax Lease*, como todo, ha tenido su evolución a lo largo de la historia. Concretamente en España, ha habido tres sistemas diferentes que permitían a lograr un descuento en el precio final del buque.

### **Primer sistema. 1998 – 2000**

Como ya se ha comentado supra, en la década de los noventa se inició en toda Europa una revolución de implementación de medidas de incentivación fiscal. En España, el Gobierno español introdujo la amortización acelerada de buques de hasta el 35 por 100 del valor del precio de adquisición, con el objetivo de favorecer la renovación de la flota mercante nacional. Esta medida únicamente permitía un diferimiento impositivo a lograr un gasto fiscal acelerado durante los primeros años, lo que suponía una gran noticia para los astilleros españoles, puesto que en aquellos años el tipo de interés rondaba el cuatro por ciento (Fernández, R. 2020).

Con el primer sistema, cuando un armador necesitaba financiar la operación de compra de un buque se creaba una estructura fiscal sencilla, en la que un banco, a través de una AIE arrendaba el buque y lo amortizaba aceleradamente desde su construcción, a través de un contrato de arrendamiento a casco desnudo.

Finalmente, cuando el buque fuese completamente amortizado, la AIE comenzaría a tener beneficios por las cuotas que recibe del armador por el alquiler del buque. El beneficio de crear esta estructura no era tan alto como el que veremos en los siguientes sistemas, pero aun así suficiente como para que compensase a todas las partes.

Realmente, el beneficio se materializaba en la posibilidad de poder acelerar la amortización del buque durante los primeros años. En un principio, no era posible legamente amortizar un activo arrendado antes de haber sido entregado al arrendatario o antes incluso de empezar a darle uso. Sin embargo, existían algunas excepciones como la del artículo 115. 11 del antiguo Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades 4/2004 (TRLIS):

11. Las entidades arrendatarias podrán optar, a través de una comunicación al Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas en los términos que reglamentariamente se establezcan, por establecer que el momento temporal a que se refiere el apartado 6 se corresponde con el momento del inicio efectivo de la construcción del activo, atendiendo al cumplimiento simultáneo de los siguientes requisitos:

a) Que se trate de activos que tengan la consideración de elementos del inmovilizado material que sean objeto de un contrato de arrendamiento financiero, en el que las cuotas del referido contrato se satisfagan de forma significativa antes de la finalización de la construcción del activo.

b) Que la construcción de estos activos implique un período mínimo de 12 meses.

c) Que se trate de activos que reúnan requisitos técnicos y de diseño singulares y que no se correspondan con producciones en serie.

Gracias a esta excepción, se podía amortizar los buques destinados a la explotación con previa autorización del Ministerio de Hacienda antes de que fuesen construidos. Pero no todos los tipos de buques, debían ser buques o embarcaciones nuevas encargados en virtud de un contrato de construcción que fuese sido suscrito desde el 1 de enero de 1999 y siempre que su puesta a disposición por el armador fuese anterior al 31 de diciembre de 2006.

Por otro lado, el armador, debía explotar el buque o embarcación mediante su afectación a su propia actividad, o bien, a través de su arrendamiento a casco desnudo con una AIE. Para este último caso se imponían algunos requisitos entre los que se incluyen:

- “Que el arrendatario sea una persona física o jurídica que tenga como actividad habitual la explotación de buques, embarcaciones o artefactos navales y que afecte el elemento a dicha actividad, y
- Que al menos el 75 por 100 de la ventaja fiscal obtenida se traslade por el arrendador al usuario”

*Fuente: Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social*

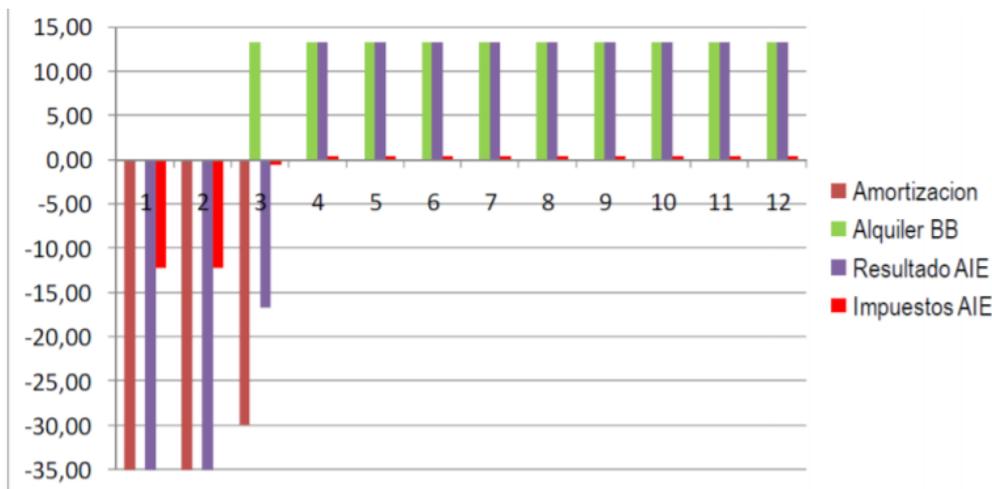
En resumen, la peculiaridad de este sistema es que no incluye el régimen del *Tonnage Tax* dentro de su estructura. Por lo tanto, las ventajas fiscales eran mucho menores y simplemente se conseguía un diferimiento fiscal de los pagos. En la actualidad, con los tipos de interés tan bajos esta estructura no sería económicamente tan atractiva como lo era entonces.

Si bien este sistema no parece tan atractivo, al no incluir ningún tipo de exención fiscal, y solo un mero diferimiento en el pago de los impuestos, no era exactamente así.

A través de la inscripción del buque en el registro de las Islas Canarias (creado por la ley 27/1992 de Puertos del Estado y de la Marina mercante) se lograba una exención del 90% en la transmisión o venta del buque de la AIE al armador. Para ello, era necesario que el armador tuviese su centro de acción en las islas Canarias o que, teniéndolo en España o el extranjero, contasen con un representante permanente en el archipiélago. Por otro lado, el buque debía estar destinado a un fin mercantil y contar con un mínimo de cien toneladas de registro brutas.

Por lo tanto, si el buque estaba inscrito en el Registro Especial de Canarias, “REBECA”, conforme al art. 76.2 de la ley 19/1994 de 6 de julio, los astilleros españoles podían aplicar una bonificación del 90% de la cuota del impuesto. Esto significaba que la AIE, al inicio podía deducirse la totalidad del valor del buque por vía de la amortización y, en cambio, luego solo se incorporaban el 10% de los beneficios.

**Figura 6: Amortización anual del *Tax Lease***



Fuente: Polo, G. (2012)

### 3.2 Segundo sistema (2001 – 2011<sup>14</sup>) Análisis jurisprudencial.

En el año 2002 la legislación española adopta el régimen del *Tonnage Tax* (en adelante TT) lo que supone un incentivo fiscal de enorme importancia económica para las empresas navieras españolas. Este régimen alternativo permitía evitar la fiscalidad ordinaria (IS) para pagar una tasa variable en función del tonelaje neto de la flota. Por tanto, independientemente de los beneficios que produjese la empresa únicamente habría que pagar la tasa del tonelaje.

La clave de este sistema está en aplicar el régimen del tonelaje justo después de que se haya amortizado el buque por completo para evitar así tener que tributar por la plusvalía obtenida por la venta del buque. Si se optaba por este régimen, la empresa debía mantenerse en él por un periodo largo de tiempo, normalmente 10 años. En España, se permitía la renuncia de este régimen, pero la empresa quedaba inhabilitada para volver a someterse al TT durante los cinco años siguientes.

Además de esta gran diferencia con el sistema anterior también se incluyeron varias mejoras. Como ya hemos explicado, el sistema anterior obligaba a los armadores a inscribir sus buques en el Registro especial de las Islas Canarias, esto suponía un problema para los armadores extranjeros puesto que tenían que tributar por la plusvalía generada en la venta. Por otro lado, el antiguo sistema no podía aplicarse a los contratos que se formalizaban a partir del 31 de diciembre del año 2000.

Por todas estas razones, se creó un nuevo sistema en el año 2001. Este sistema, además de incluir el régimen TT, tiene nuevos cambios que venían a mejorar el sistema anterior:

En primer lugar, en este sistema existía una entidad de leasing que compra el buque en construcción al astillero y, mediante un arrendamiento financiero lo cede a la AIE, que posteriormente se lo venderá al armador.

En segundo lugar, el buque no tenía que estar necesariamente inscrito en un registro español, lo cual beneficiaba la exportación a países extranjero incluso de fuera de la UE.

---

<sup>14</sup> Este sistema únicamente se aplicó hasta 2011 puesto que la Comisión Europea abrió un expediente de investigación debido a varias denuncias que se produjeron en ese mismo año por diversos países de la UE. Estos países consideraban que el sistema español vulneraba el principio de competencia de la UE.

En tercer lugar, el nuevo sistema del TT, regulado en los artículos 124 a 128 de la Ley del Impuesto de Sociedades, que había sido autorizado por la comisión Europea en 2002 como ayuda estatal compatible con el mercado interior (*“Directrices comunitarias sobre ayudas estatales al transporte marítimo de 5 de julio de 1997 y del 17 de enero de 2004*) permitía que con arreglo a este régimen las empresas inscritas en alguno de los registros de empresas navieras y que hubiesen obtenido una autorización al efecto de la administración tributaria española **no tenían que tributar por la plusvalía obtenida en la venta un buque.**

Sin embargo, existía una excepción a esta regla. En efecto, y según el procedimiento especial regulado en el artículo 125.2 de la LIS: *“las plusvalías obtenidas al vender, bien un buque ya en poder de la empresa en el momento en que ésta pasa al régimen de tributación por tonelaje, bien un **buque «usado»** adquirido cuando la empresa disfruta ya de ese régimen especial, se someten a gravamen en el momento de la venta”*.

Así pues, parecía que con la aplicación normal del nuevo régimen del TT, las posibles plusvalías tributaban, aunque de forma aplazada, cuando el buque se vendía o desguazaba. Pero gracias a la excepción del artículo 50, apartado 3, del RIS, que establecía que: *“cuando los buques se adquieren mediante una **opción de compra en el contexto de un contrato de arrendamiento previamente aprobado por las autoridades tributarias, se consideran buques nuevos y no usados**» a efectos del artículo 125, apartado 2, de la Ley del Impuesto de Sociedades, sin tener en cuenta si ya han sido amortizados.*

Esta base jurídica determinaba, por fin, lo afirmado anteriormente: que las plusvalías obtenidas de esta venta del buque no estaban sometidas a ningún tipo de gravamen.

Pero no todo son ventajas, ya que los inversores de la AIE pronto comenzaron a exigir al armador más garantías de la rentabilidad que obtendrían. Para satisfacer sus demandas, el armador tenía que conseguir un aval bancario que cubriese los riesgos de operación lo cual significaba tener que poner como garantía hipotecaria el buque.

Estas nuevas ventajas del segundo sistema de *Tax Lease*, implicaban que los astilleros españoles fueran muy competitivos en el marco europeo, provocando el enfado de varios países miembros de la Unión Europea.

En 2006, comenzó en Europa una ola de denuncias iniciadas por los Países Bajos contra el modelo de arrendamiento fiscal de España. Holanda alegaba que este modelo permitía la adquisición de grandes buques con una rebaja del precio final de entre el 20 – 30% y que se trataba de una ayuda de Estado incompatible con el art. 108 del TFUE.

Para entender los motivos que llevaron a Holanda a iniciar las denuncias debemos analizar detalladamente la situación del mercado naval en plena época de crisis económica:

Desde 2004, la producción de la industria naval en España mantenía unos niveles de crecimiento muy altos, alcanzando su máximo en 2008. Uno de los motivos del éxito de España durante estos años, era su propio sistema de *Tax Lease*, cuyo grado de atractivo fiscal había atraído nuevos contratos de construcción a los astilleros españoles, muy probablemente, varios contratos fueron obtenidos en detrimento de otros astilleros europeos cuyas estructuras fiscales eran menos atractivas.

El sistema español de arrendamiento financiero (SEAF) ya había sido implementado en 273 operaciones de buques, por un total de 727 millones de euros entre 2002 y 2010.

Esto produjo un gran malestar por parte de los astilleros europeos más importantes<sup>15</sup>, que además de competir con el mercado asiático, ahora tenían que lidiar con las ventajas que estaban ofreciendo otros países de la eurozona.

Pues bien, en este contexto nacional, donde los astilleros habían conseguido grandes contratos de construcción durante los años anteriores a la crisis, (en gran parte gracias a la atractiva estructura de *Tax Lease* que tenía comparado con el marco europeo), se produjeron las denuncias de no uno, sino hasta siete países entre los que figuraban Francia, Portugal, Noruega, Finlandia, entre otros.<sup>16</sup>

Después de las primeras denuncias que registró la Comisión en 2006, se produjo durante los años siguientes un envío continuo cartas entre la comisión y España. En ellas, a comisión solicitaba información a España, hasta que, en 2010, a raíz de la petición

---

<sup>15</sup> Según CCOO, la denuncia surgió de una agresiva oferta de Boluda (astillero de Valencia) para dar servicio de remolcadores en Amberes, que irrumpió de lleno en el negocio de dragas del astillero holandés *Damen*.

<sup>16</sup> El 13 de julio de 2010 asociaciones de construcción naval de siete países europeos firmaron una petición ante la Comisión Europea contra el sistema de arrendamiento fiscal español.

firmada por siete países europeos decide incoar el procedimiento previsto en el art. 108.2 del TFUE abriendo el expediente por el SEAF.

En la última carta se le avisó a España de que en virtud del art. 108.3 del TFUE toda ayuda de Estado que fuese considerada ilegal podrá suponer la recuperación del beneficio obtenido. Después de varias observaciones presentadas por España, y una reunión de PYMAR con la Comisión, el 17 de julio de 2013 se publica la decisión de la comisión relativa a la ayuda estatal (SA.21233 C/2011, ex NN/2011, ex CP 137/2006).

La decisión de la Comisión ha marcado un antes y un después para el antiguo sistema del *Tax Lease* español. A continuación, se exponen algunas de sus medidas:

*“Con arreglo a las Directrices marítimas y a la Decisión de 27 de febrero de 2002 por la que se autoriza el régimen español de TT, las actividades que consisten exclusivamente en el arrendamiento, fletamento o alquiler de buques no constituyen servicios de transporte. Por consiguiente, dichas actividades no pueden acogerse en principio al régimen de TT autorizado por la Comisión”.*

*“El artículo 115, apartado 11, y el artículo 48, apartado 4, del TRLIS, y el artículo 49 del RIS (amortización anticipada de activos arrendados), la aplicación del régimen de TT a AIE no elegibles, así como el artículo 50, apartado 3 del Reglamento del Impuesto de Sociedades (en adelante, RIS), constituyen ayuda estatal en el sentido del artículo 107, apartado 1, del TFUE”.*

*“Dichas medidas no son una ayuda existente en el sentido del artículo 1, letra b), del Reglamento 659/99, ya que no fueron notificadas a la Comisión ni autorizadas por esta”.*

En palabras de la Comisión, España había ejecutado ilegalmente varias ayudas en violación de lo dispuesto en el artículo 108, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, declarando que el SEAF es ilegal y, por tanto, las ayudas recibidas que excediesen del límite impuesto por la Unión Europea (límite que fue excedido por España, ya que muchas de las ayudas no fueron autorizadas por la Comisión), deberían ser devueltas *“sin que exista la posibilidad de que dichos beneficiarios transfieran la carga de la recuperación a otras personas”.*

Finalmente, la Comisión declaró que no debía “ordenar la recuperación de la ayuda resultante de operaciones del SEAF respecto de las cuales se concedió ayuda entre la entrada en vigor de este sistema en 2002 y el 30 de abril de 2007, fecha de publicación de la Decisión relativa al asunto C-46/2004, France GIE fiscales” y que entonces, a partir de ese día, la orden de devolución de las ayudas no estaría vulnerando los principios generales de protección de la confianza legítima y de seguridad jurídica de la UE.

Esto supuso el mayor varapalo de la historia del sector naval español, donde la comisión entendía que se habían adjudicado ayudas contrarias al Tratado y que por tanto se deberían devolver aquellas ayudas ilegales a partir del 30 de abril de 2007 (cifra que según el ministro Soria J.M. ascendía a los 2.000 millones de euros), fecha donde se hace publico la ilegalidad del sistema fiscal francés. Lo curioso de esto es que el gobierno francés no tuvo que ejecutar ninguna orden de devolución de ayudas, únicamente tuvo que renovar su sistema por uno que fuese compatible con la UE.

Como era de esperar, esta decisión fue recurrida ante el TJUE por el gobierno español, el 26 de septiembre de 2013, pidiendo la anulación de la decisión de la Comisión.

El recurso presentado defendía que el SEAF no era selectivo y que no falseaba ni amenazaba con falsear la competencia dentro de la UE (No violaba el art. 107 del TFUE). Por otro lado, se alegó que la decisión de la Comisión violaba el principio de igualdad de trato, confianza legítima y seguridad jurídica, por lo que no procedían la devolución de las ayudas.

Art. 107 TFUE.

*(...) serán incompatibles con el mercado interior, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.*

A este recurso de anulación le siguió una primera sentencia del TGUE de 17 de diciembre de 2015 (Asuntos T-515/13 y T-719/13) que anulaba la decisión de la comisión. Dicha sentencia fue recurrida en casación (en virtud del art. 56 del Estatuto del TJUE) por la Comisión, y el TJUE se pronunció al respecto anulando la anterior decisión del TGUE.

Como el TJUE no había resuelto el asunto de forma definitiva, ya que no se había pronunciado sobre todos los motivos que se formularon en el recurso original, el Tribunal General, en segunda instancia se volvió a pronunciar el 23 de septiembre de 2020 considerando el SEAF como un sistema selectivo y confirma su anterior sentencia donde afirmaba la existencia de una ayuda de Estado por parte del Estado español que debe ser recuperada.

A pesar de que todavía cabe la interposición de un recurso de casación ante el TJUE (interpuesto el 3 de diciembre de 2020 y pendiente de resolución) analizaremos las razones principales por la que el TGUE da razón a la Comisión Europea y considera que el SEAF es un sistema selectivo e ilegal en el marco jurídico del TFUE.

Según el TGUE, para que una medida fiscal sea considerada ayuda de Estado deben darse los siguientes requisitos: en primer lugar, debe tratarse de **una intervención del Estado** o mediante fondos estatales. En segundo lugar, tal intervención debe **poder afectar** a los intercambios **comerciales** entre los **Estados miembros**. En tercer lugar, la medida debe conferir una **ventaja selectiva a su beneficiario**. En cuarto lugar, debe **falsear o amenazar con falsear la competencia**.

### La selectividad

Las medidas fiscales del SEAF no podían ser selectivas, es decir, que estuviesen destinadas únicamente a beneficiar a un sector concreto de la economía, excluyendo al resto. Una medida selectiva debía beneficiar a determinadas empresas o relacionarse con la producción de un bien concreto.

Según la Comisión Europea, “la aplicación discrecional de la amortización anticipada, el régimen de tributación por tonelaje y el artículo 50, apartado 3, del RIS conferían **ventajas selectivas a determinadas empresas**.”

En su decisión de 2013, la Comisión puso relieve que, la excepción de la legislación tributaria española del art. 115.11 que permite la amortización acelerada antes del inicio de explotación de un activo tiene carácter selectivo en cuanto a que estaba sujeta a una autorización discrecional de las autoridades españolas. Según la Comisión, los criterios para conceder esta autorización eran muy pobre y apenas existían directrices para su interpretación, se trata pues de una autorización totalmente discrecional.

Por otro lado, el TGUE se reafirma en su decisión de desestimar las alegaciones del Reino de España y determina la existencia de la selectividad, en tanto que el propio gobierno español ha modificado el régimen anterior, incluyendo cambios en la redacción del art. 115.11 (aprobados por la Comisión) que no conllevan una selectividad.

Asimismo, el Tribunal se pone de parte de la comisión y considera que el SEAF era selectivo en su conjunto, puesto que la Administración tributaria únicamente autorizaba operaciones del SEAF destinadas a financiar buques de navegación marítima, existía un trato favorable a las empresas del sector naval de carácter discrecional.

A efectos de la calificación como ayuda de Estado de las medidas fiscales españolas, el tribunal recordó que la pérdida de ingresos fiscales derivada del SEAF suponía una transferencia de recursos estatales que fueron a parar directamente a las AIE, las cuales, en virtud de la transparencia fiscal, los transfería a sus inversores.

Por lo tanto, como los miembros de las AIE operaban en todos los sectores de la economía, (Corte Inglés, Inditex, etc.) reforzándolos en estos respectivos sectores, esto **falsea o amenaza con falsear la competencia.**

Finalmente, la sentencia concluye que toda cláusula contractual en la que un astillero u otra parte estuviese obligado a indemnizar al armador si finalmente no se pudiesen obtener las ayudas procedentes del *Tax Lease*, es contraria al Derecho de la Unión Europea.

#### Vulneración del Principio de igualdad de trato y seguridad jurídica

En la decisión de la Comisión de 2013, se aclaró que, la recuperación de las ayudas desde la entrada en vigor del SEAF en 2002 hasta el 30 de abril de 2007, fecha de publicación de su Decisión 2007/256/CE, de 20 de diciembre de 2006, relativa al régimen de ayudas ejecutado por Francia, quedaban fuera de lugar, sin embargo, el resto de las ayudas eran exigibles, y no estaban en contra de los principios generales del Derecho de la Unión Europea. Sin embargo, el Reino de España considera que esta última decisión vulneraba el principio de igualdad de trato en los estados miembros y el principio de seguridad jurídica en el marco europeo.

El Tribunal General, en la última sentencia de septiembre de 2020 corrobora lo dicho por la Comisión al entender que después de la publicación de la decisión del caso

francés no existía tal incertidumbre sobre el sistema SEAF y, por tanto, que objetivamente no existía una diferencia de trato entre países de la Unión Europea.

#### Principio de protección de la confianza legítima

El TGUE descartó también que se hubiese vulnerado el principio de confianza legítima. Según el Reino de España, este principio se rompe cuando la Comisaria responsable de la DG envía una carta a la Ministra de Comercio e Industria de Noruega sugiriendo que el SEAF español era un régimen de ayudas a astilleros españoles y donde especificaba que la Comisión no tenía pensado imponer la devolución de las ayudas gracias a que el sistema español permitía adquirir buques construidos por otros Estados.

Según el TGUE, la carta “*no contenía garantías concretas e incondicionales, dado que señalaba expresamente que la valoración de conformidad con la legalidad se hacía sin haber investigado en detalle y a falta de otros datos que pudieran aparecer*”.

#### Principios aplicables a la recuperación de la ayuda

Por último, el Tribunal General también desestimó las pretensiones del Reino de España en este último punto. Según los recurrentes, la redacción del método de cálculo del importe de las ayudas era confusa y ambigua ya que se parece ordenar a España a recuperar la totalidad de la ayuda de los inversores (*que, según el Tribunal eran los únicos beneficiarios y quienes disfrutaron exclusivamente de la totalidad de la ayuda*), sin embargo, es evidente que esto no era así puesto que como se ha explicado en anteriores capítulos entre el 85% y 90% de las ventajas iban a parar a las empresas navieras.

Por tanto, si se pretendía recuperar la totalidad de las ayudas de los inversores, estos tendrían que abonar hasta cuatro o cinco veces el importe que recibieron.

Según el Tribunal General, el objetivo de una devolución de una ayuda de Estado que se ha concedido ilegalmente no es otro que erradicar la distorsión de la competencia que se provocó en su día por la ventaja fiscal otorgada. Por último, el Tribunal sostiene que no se está incurriendo en un error de Derecho al solicitar la recuperación porque la normativa española no imponía el deber de transferir parte de la ayuda recibida a los armadores (aunque en la práctica se diese en todos los casos).

### 3.3 Nueva estructura de *Tax Lease* (2013-2021)

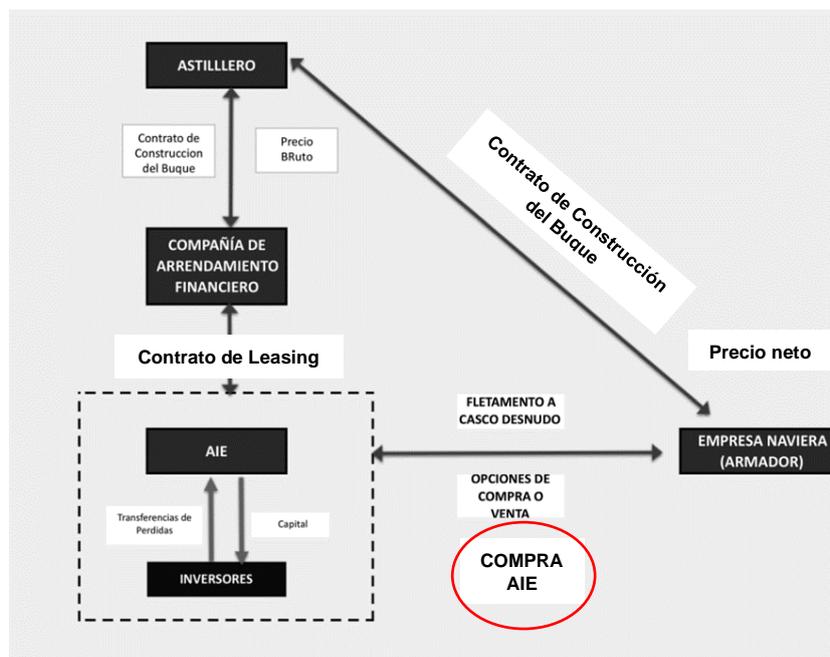
A raíz de las denuncias por parte de los siete países europeos ante la Comisión, España no tardó en actualizar la legislación del segundo sistema de *Tax Lease* por un nuevo que tuviese la aprobación de Europa desde el primer momento.

Tras varios meses de negociaciones el vicepresidente de la Dirección General de la Competencia, Joaquín Almunia, dio el visto bueno a nuevo sistema de *Tax Lease*. Después de su aprobación por la Comisión Europea, este fue publicado en la ley 16/2012 de 27 de diciembre de 2012, sobre las bases y regulaciones del nuevo sistema.

El nuevo sistema comenzó a entrar en vigor a partir del 1 de enero de 2013 y todas las contrataciones llevadas a cabo bajo este sistema no estarían afectadas por las investigaciones del TJUE acerca de la legalidad de las ayudas del anterior sistema.

A nivel de estructura no presenta grandes cambios con respecto al anterior sistema más allá que cuando finaliza el periodo de amortización del buque, el armador compra la AIE (no ejecuta la opción de compra sobre el buque como en el anterior sistema). Esto implica que al no venderse el buque sino la sociedad no se genera plusvalía.

**Figura 7: Esquema de la nueva estructura de *Tax Lease***



Fuente: Elaboración Propia

El nuevo sistema pretende mejorar el sistema anterior que había en España y que tantos problemas le había causado a nivel jurídico. Este sistema presenta algunas ventajas con respecto al anterior entre las que se incluyen las siguientes:

En primer lugar, permite al armador comenzar la construcción del buque sin tener que desembolsar el 100% del valor neto del activo, esto se consigue mediante financiación externa del propio activo. Sin embargo, puede ocurrir que, si finalmente no se compra el buque, el sistema no es rentable ya que aumentarían los gastos en avales, seguros y pago de intereses.

Otra de las ventajas de este nuevo sistema es que puede tratarse de un buque construido en el extranjero (art. 106 Ley 27/14 del IS). En el anterior sistema el activo debía fabricarse en territorio español para utilizar el régimen del TT, sin embargo, la nueva estructura amplía sus fronteras y sin necesidad de autorización.

Siguiendo esta línea, ya no se necesitará autorización del Ministerio fiscal para comenzar a aplicar la amortización acelerada del buque suprimiéndose así uno de los motivos que llevaron al Tribunal General de la Unión Europea a determinar la selectividad del SEAF.

Este sistema de autorización ha sido sustituido por otro con los siguientes requisitos:

- El activo debe ser fijo y tangible. Debe estar al amparo de un contrato de arrendamiento financiero en el que los pagos de las cuotas terminen antes de que la construcción del activo finalice.
- El periodo de construcción del buque no puede ser inferior a 12 meses.
- El buque no puede producirse en serie, por tanto, ha de cumplir con unos requisitos técnicos y de diseño único. Además, el comienzo anticipado de la amortización (antes de la construcción del buque) está recogido en el art. 106.11 de la Ley 27/14 del IS.

Por otro lado, este sistema es más seguro que el anterior ya que fue avalado por la Dirección General de Competencia y cuenta con el respaldo de la Dirección General de Tributos y del Ministerio de Hacienda. Además, la propia Comisión Europea ha reafirmado que no se trata de una ayuda de Estado (noviembre 2012).

Por otra parte, el nuevo sistema tiene algunos inconvenientes, por ejemplo, la imposición de restricciones para los inversores de la AIE que no guarden relación de alguna con el sector naval. Otro cambio ha sido la derogación de los artículos 49 y 50.3 del RIS, implicando que ya no se considerarán “*buques nuevos o no usados*” aquellos vinculados a un contrato de arrendamiento financiero.

Otro de los inconvenientes viene impuesto por la Dirección General de Tributos, que ahora cada año impone límites al porcentaje de deducción fiscal anual que puede deducirse la AIE como amortización. Este porcentaje venía siendo del 30% en el antiguo sistema (Amortización del 10% por un múltiplo de 3 si se trata de una PYME), sin embargo, fruto de la crisis y con el objetivo de ajustar el presupuesto destinado a la ayuda del sector naval. Finalmente, con esta nueva estructura, desaparece la posibilidad de hacer un cambio de régimen fiscal (del general al *Tonnage Tax* o viceversa), de ahí la razón de que el armador tenga que comprar la AIE.

Finalmente, la disposición transitoria 39ª de la ley 16/2020 regula el plazo de transición de un sistema a otro estipulando que “*Los elementos patrimoniales respecto de los cuales se haya obtenido la correspondiente autorización administrativa en virtud de lo establecido en el apartado 11 del artículo 115 de esta Ley en un período impositivo iniciado antes de 1 de enero de 2013, se registrarán, a efectos de la aplicación de lo dispuesto en el referido artículo y del régimen de entidades navieras en función del tonelaje, por la normativa vigente a 31 de diciembre de 2012*”

Por último, hemos de destacar que después de haber sido aprobado por la Comisión la nueva estructura, Holanda volvió a tratar de tirar abajo el sistema español.

En 2014, el TJUE tumbó en primera instancia el recurso interpuesto por la organización *Scheepsbouw Nederland* contra el nuevo *Tax Lease* español, y no cansados con su derrota en los tribunales volvieron a recurrir para que en 2016 de nuevo el tribunal desestimase sus pretensiones certificando así la seguridad jurídica de la nueva estructura de *Tax Lease* en España.

En palabras de la consejera delegada de PYMAR, Almudena López: *“este fallo vuelve a poner en evidencia la injusta e ilegítima estrategia de acoso y derribo de los astilleros holandeses contra el naval español”*.

Parece que todos los datos indican que las denuncias por parte de Holanda eran una estrategia para rebajar la competencia española dentro del sector naval. De hecho, mientras que el antiguo sistema fue cuestionado por las autoridades europeas, los astilleros holandeses tuvieron un aumento en la contratación por un valor de 1.600 millones de euros.

Por el contrario, el sector naval español vivió una de sus peores épocas, que no solo afectó negativamente a los astilleros, sino también a empresas auxiliares:

*“El impacto en la industria auxiliar vasca fue enorme con la desaparición de unas 30 empresas subcontratistas de los astilleros dedicadas a trabajos de soldadura, calderería, tubería, mecanizado... además del efecto sufrido por muchas otras de reducción de empleo, ERES y actividad industrial”* (Algaba, A., 2015)

### 3.4 Comparativa modelo español con modelo europeo

Dada la naturaleza del mercado naval, cada vez más globalizado y donde la competencia incluso entre países de la unión europea es cada vez más alta (véase el caso de Holanda contra España) se procederá a hacer un análisis y comparación de los principales modelos de *Tax Lease* en el contexto europeo.

**Figura 8: Distribución de la construcción naval mundial (2019)**



Fuente: PYMAR (2019)

Según último informe de PYMAR (2019), el mercado europeo de construcción naval supone un 17,5% en CGT del mercado mundial. Europa se lleva especializando en los últimos años en buques de gran componente tecnológico, valor añadido y una mayor complejidad constructiva con respecto a los astilleros asiáticos.

En el año 2019 la economía global tuvo un crecimiento del 2,9% según los datos del Fondo Monetario Internacional, lo que supone el nivel más bajo de crecimiento de la economía de los últimos diez años.

**Figura 9: Evolución de la contratación en Europa**



*Fuente: PYMAR (2019)*

A la vista del gráfico, podemos observar como poco a poco Europa se sigue recuperando de la crisis del 2008 aunque durante los últimos dos años (2018-2019) se produjese una ligera disminución del 7,3% a nivel de nuevas contrataciones.

Sin embargo, a nivel de número de pedidos (siguiente gráfica) seguimos recuperándonos cada año. La presencia de los buques crucero tiene cada vez una importancia mayor en Europa, que cuenta ni más ni menos que con el 98,9% de cuota de mercado en el año 2019.

**Figura 10: Evolución de la cartera de pedidos en Europa**



Fuente: PYMAR (2019)

Después de haber contextualizado la situación de Europa en su conjunto durante los últimos veinte años, pasaremos a analizar algunos de los principales modelos de *Tax Lease* en Europa, así como los resultados que han tenido durante estos años en comparación con el modelo español.

**Italia.** La legislación italiana es sin duda uno de los países de mayor importancia en el sector naval en Europa. Su especialidad durante estos últimos años es la construcción del segmento de los cruceros (97,1% de su CGT en 2019).

Fiscalmente hablando, se trata de un país que otorga grandes beneficios fiscales a sus astilleros, y que tiene un sistema de *Tonnage Tax* muy atractivo y aplicable a buques registrados en el Registro Internacional. La mayoría de los ingresos por el uso de buques y la plusvalía por su venta están exentos y como en España, el régimen del impuesto del tonelaje impone un periodo mínimo de aplicación de diez años.

El sector naval italiano, sigue la tendencia de los últimos años en Europa donde cada vez hay menos astilleros rentables y la producción se concentra en unos pocos. Prueba de ello es que en 2019 tan solo 6 astilleros italianos registraron algún pedido.

**Holanda.** Tal y como se ha explicado en el anterior apartado, en detrimento de España, Holanda ha sido uno de los países con mayor número de pedidos y nuevas contrataciones de los últimos años. Sin embargo, en 2019 registró las peores cifras desde los años 90, con un descenso del 40% en contrataciones.

Los astilleros holandeses no se caracterizan por producir un determinado tipo de buques, sino que compiten en una amplia gama de mercados. No obstante, en 2019 la mayoría de sus contrataciones se concentraron en remolcadores, dragas y ferris.

En cuanto a su régimen fiscal, Holanda ha sido uno de los pioneros en introducir un régimen de impuestos al tonelaje (1996). Desde entonces, cualquier empresa naviera holandesa puede elegir entre aplicar el sistema impositivo general o el sistema impositivo sobre el tonelaje. También en este país la duración de esta opción son diez años, y los astilleros han de solicitar un permiso a las autoridades fiscales nacionales para usarlo.

**Alemania.** En el caso de Alemania, los astilleros tienen una gran presencia internacional en el sector de los cruceros lo que le sitúa a la cabeza de la construcción europea. Así las cosas, en 2019 registró un gran descenso en el número de contrataciones debido a la gran saturación de los astilleros especializados en cruceros, registrando únicamente alguna nueva contratación de buques rompehielos o de transporte.

Con arreglo a su sistema de *Tax Lease*, únicamente podemos mencionar que sus características son muy parecidas a las de Italia y que también permite a sus astilleros elegir entre aplicar el régimen ordinario o el tonelaje durante un periodo de diez años.

**Noruega.** Los astilleros noruegos (33 astilleros en 2019) se centran en el nicho de mercado de los buques *offshore*<sup>17</sup> para la industria pesquera o del petróleo. Se trata de un país con una gran demanda nacional de buques y que además de construir buques *offshore* registra gran cantidad de pedidos para la industria pesquera, la acuicultura y los cruceros.

---

<sup>17</sup> Buque *offshore*: “También denominados en español como buques para manejo de anclas (AHV) están diseñados específicamente para manipular y posicionar las anclas de plataformas *offshore* u otras instalaciones en alta mar” (Revista del sector marítimo, 2015)

En Noruega, a diferencia de los países mencionados anteriormente, no hay un límite temporal que restrinja el tiempo que una empresa naval tiene que someterse al régimen del tonelaje, sin embargo, de existir renuncia pueden darse penalizaciones. Por otro lado, según la legislación noruega, las exportaciones están exentas siempre que un astillero se sitúe dentro del régimen del tonelaje.

**España.** A pesar de que ya conocemos su régimen fiscal cabe mencionar que España, a pesar de haber sufrido las consecuencias de la decisión de la Comisión Europea sobre el SEAF, a partir de 2013, con la llegada de la nueva estructura de *Tax Lease* el número de pedidos va en aumento.

Concentrados en el segmento de buques *offshore*, los astilleros españoles cuentan con una gran diferenciación en calidad y en tecnología que ha llamado la atención de armadores extranjeros. Prueba de ello, es que en 2019 España fue la segunda potencia europea con más unidades contratadas.

**Figura 11: Evolución de la cartera de pedidos en España**



Fuente: PYMAR (2019)

## 4. Project Finance

En este último capítulo abordaremos las diferentes ventajas fiscales que implica aplicar un sistema de *Tax Lease*. En primer lugar, se analizará la rentabilidad de esta estructura para cualquier tipo de imposición directa (mayormente el Impuesto de Sociedades) a través de un caso práctico, seguido de los beneficios fiscales indirectos (Operaciones con IVA exento) que se pueden dar, para un concluir con una opinión sobre el futuro de esta estructura en Europa y los beneficios que se prevén en los próximos años.

### 4.1 Ventajas fiscales imposición directa

Desde la aparición de la nueva estructura del *Tax Lease* en 2013, son varios los sectores (no solo el naval, sino en el sector aeronáutico o en la producción de películas) interesados en aplicar esta atractiva estructura a sus operaciones con la finalidad de obtener una rentabilidad (inversores) o un descuento en el precio (armador).

A continuación, analizaremos un caso práctico hipotético donde un armador noruego va a comprar un buque de apoyo para la industria pesquera a un astillero asturiano. El buque se pretende empezar a construir en julio de 2021, y se pretende finalizar en enero de 2023.

En cuanto al precio, el presupuesto del astillero (precio bruto) es de trece millones de euros, pero el armador únicamente tenía pensado pagar once millones, por ello, deciden montar una estructura de *Tax Lease*, para conseguir un descuento en el precio final. De esta manera contactan con el Banco Comillas el cual se encargará de la gestión y organización de todo el entramado fiscal y legal que requiere.

Después de haber gestionado la estructura, el Banco envía una primera propuesta de *Tax Lease* al armador y al astillero donde se aprecia la siguiente información:

**Figura 12: Datos caso práctico *Tax Lease***

Precio Bruto del Buque	13.000.000,00 €
Precio neto del Buque	10.860.000,00
Aportación Inversores	2.400.000,00
Fee Banco	260.000,00 €

*Fuente: elaboración propia*

De lo que podemos obtener que el valor del *Tax Lease*: **2.140.000€ (16,46%)**

Después de analizar y aceptar estas condiciones, todas las partes se ponen de acuerdo y firman un acuerdo marco, estableciendo las demás condiciones generales que regirán en el resto de los contratos (contrato de construcción, contrato de arrendamiento financiero, etc.).

**Figura 13: Caso Práctico *Tax Lease***

	2021	2022	2023	2024
Amortización	1.625.000,00	3.900.000,00	3.900.000,00	1.625.000,00
Porcentaje de amortiz.	12,50%	30,00%	30,00%	12,50%
Tiempo de amortiz.	5 meses	12 meses	12 meses	5 meses
Gastos Financieros	200.000,00	550.000,00	640.000,00	285.000,00
Costes Indirectos	75.500,00	18.750,00	465.000,00	55.000,00
<b>Resultado Negativo</b>	<b>-1.900.500,00</b>	<b>-4.468.750,00</b>	<b>-4.698.542,07</b>	<b>-1.685.742,48</b>
<b>Ingresos B/B</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>306.457,93</b>	<b>279.257,52</b>
<b>Total Gastos Deducibles</b>	<b>1.900.500,00</b>	<b>4.468.750,00</b>	<b>5.005.000,00</b>	<b>1.965.000,00</b>
Tipo Impositivo	25%	25%	25%	25%
<b>Total Ahorro Impuestos</b>	<b>-475.125,00</b>	<b>-1.117.187,50</b>	<b>-1.174.635,52</b>	<b>-421.435,62</b>

*Fuente: elaboración propia*

Como se puede observar en la tabla superior, la AIE desde el inicio de la construcción del barco comenzará a generar una amortización acelerada, que, en el primer y cuarto año es inferior al 30% porque el periodo son 5 meses, en cambio, en el año 2022 y 2023 el buque se amortiza en su máximo coeficiente (3 veces el 10% del activo) porque la ley<sup>18</sup> así lo permite si se trata de una PYME (que en el caso hipotético sí lo es).

Por otro lado, a partir del año tercero, la AIE comienza a tener ingresos de los pagos de las cuotas de arrendamiento financiero (que comienzan con la entrega del buque en enero de 2023). A este importe y la amortización hay que añadirle los gastos financieros (cuota del leasing) y costes indirectos (asesoría, personal, seguros, auditoría).

Estos resultados nos llevan a tener unos gastos deducibles, que, con un tipo impositivo del 25% suponen un gran ahorro de impuestos (este importe será el que se traspasará a las bases imponibles de los socios de la AIE, que se podrán compensar con sus bases imponibles positivas, obteniendo el beneficio fiscal).

<sup>18</sup> Art. 106.6 Ley 27/2014 de 27 de noviembre del IS: “Tratándose de los contribuyentes a los que se refiere el Capítulo XI del Título VII de esta Ley, se tomará el duplo del coeficiente de amortización lineal según tablas de amortización oficialmente aprobadas multiplicado por 1,5. (2x 1,5= 3).

**Figura 14: La rentabilidad de los inversores de la AIE**

Inversión	2.400.000,00 €
Retorno	3.189.812,50
Beneficio	789.812,50
TIR	12,39%

*Fuente: elaboración propia*

Respecto a los inversores, para poder formar parte de esta AIE, deberán firmar previamente con el resto de parte su aportación a la operación, que en este caso ha sido de 2.400.000€ (con la *fee* incluida). Si todo sale bien, con esa inversión conseguirán un retorno de superior como se puede apreciar en la tabla y un rendimiento muy superior al que hoy en día pudiesen conseguir con los tipos de interés tan bajos.

Las conclusiones de este caso práctico las podemos observar en los diferentes datos que aparecen en las tablas. En primer lugar, el beneficio total de haber construido esta estructura lo podemos dividir en dos partes:

Por un lado, tenemos la rentabilidad que consiguen los inversores (789.812,50€), ya que ellos aportan a la estructura un desembolso de 2.400.000€ y obtienen beneficios fiscales deducibles directamente a sus bases imponibles por más de tres millones.

Por otro lado, y directamente relacionado está el descuento que obtiene el armador en el precio (2.140.000€). Este último valor se calcula restando la *fee* a la cantidad que ponen los inversores de la AIE y realmente no es otra cosa que un adelanto por parte de los inversores que ponen un dinero que va destinado a minorar el precio de adquisición del buque (precio bruto > precio neto) porque esperan obtener un retorno superior.

En este caso hipotético, el armador ha conseguido una rebaja del precio del 16,46%, y los inversores una TIR del 12,39%, además de la comisión que ha obtenido el banco por haber gestionado la estructura, buscando a los inversores y asegurado la operación de cualquier riesgo que pudiese tener.

Finalmente, y como curiosidad, en este caso se ha querido reflejar un caso real, y por ello si uno analiza con detalle la figura 13, puede observar que el buque no se amortiza totalmente, de hecho, la suma de toda la amortización es del 85% del importe del activo.

Esto se debe a que, si bien no ha sido desarrollado doctrinalmente, durante los últimos años en la praxis la DGT viene imponiendo un criterio algo restrictivo con la dotación máxima que pueden darse los astilleros españoles de forma que les obliga a disminuir el porcentaje de *Tax Lease*.

Por esta razón, en este caso hipotético el porcentaje final es de un 16,46%, puede extrañar que no sea del 30% como ocurría hace varios años en España, sin embargo, esto ya no es así en la actualidad y se ha querido plasmar un caso que se adapte a las circunstancias de hoy en día.

## **4.2 Ventajas fiscales imposición indirecta**

Partiendo de la base del anterior caso, analizaremos qué posibles ventajas fiscales a nivel de imposición indirecta (Impuesto del valor añadido) podrían aumentar el efecto del beneficio fiscal obtenido con este sistema. En la praxis, la mayoría de los contratos de *Tax Lease* no incluyen el Impuesto sobre el Valor Añadido en su presupuesto porque las partes van a evitar el pago de este impuesto, algo que se puede conseguir por diferentes vías.

Cuando aún regía el antiguo sistema del *Tax Lease*, y los buques se registraban en Canarias para evitar tributar por la plusvalía de la venta del buque, se conseguía evitar también el pago del IVA si el buque era finalizado en las Islas Canarias, ocasionando a veces que algunos astilleros trasladasen el navío a las Canarias con el objetivo de conseguir la exención de este Impuesto, ya que su antigua normativa lo permitía.

Sin embargo, esto duró pocos años y cuando el sistema fiscal comenzó a regularse surgieron otras formas para lograr la exención del IVA en las operaciones navales.

En la estructura que hemos explicado en este trabajo, el buque es fruto de diversas entregas sucesivas hasta que finalmente llega al armador (con la compra de la AIE). Por lo tanto, si no hiciésemos nada, cada entrega del buque, de la entidad de leasing a la AIE, de la AIE al armador, etc. estaría sujeta a un IVA, como cualquier transacción de bienes y servicios en España.

Es por ello que los astilleros, en la praxis, constituyen un depósito distinto del aduanero (en adelante, DDA), que se encuentra regulado en el art. 65 de la ley 37/1992.

Conforme a lo dispuesto en la Consulta Vinculante V0208-19, un astillero puede solicitar ante la DGT la creación de un Depósito Distinto del Aduanero *“el astillero es autorizado para la utilización del régimen de DDA durante la vigencia del cual efectuará todas las operaciones necesarias para la construcción del buque que le ha sido encargado por un armador”*.

Una vez aprobado la creación del DDA y solo y cuando se haya finalizado la construcción del buque, se depositará el activo en el DDA donde se podrán realizar las transmisiones necesarias para la estructura del *Tax Lease*. Con arreglo a la misma consulta vinculante anteriormente citada: *“las sucesivas transmisiones del buque en cuestión, hechas durante la vigencia del régimen de DDA quedarán asimismo exentas en virtud del artículo 24 de la Ley 37/1992”*.

Adicionalmente: *“Los servicios adquiridos por el astillero y utilizados asimismo para la construcción del buque durante la vigencia de dichos regímenes estarán asimismo exentos del impuesto cuando estén relacionados con los bienes o con las operaciones a los que hace referencia el artículo 24 de la Ley 37/1992 y en las condiciones previstas en el mismo”*.

¿Qué se consigue con este depósito?

En primer lugar, que las diferentes transacciones sucesivas del buque estén exentas del IVA, pero, además, para los casos donde el armador sea una empresa del extranjero, y por tanto haya que proceder a la exportación del activo, se logra que el armador sea el último destinatario y propietario del buque después de haber realizado la última transacción dentro del DDA y previamente a su exportación al extranjero.

Este último paso es de gran relevancia para evitar tener que pagar el IVA por la operación de exportación del buque al extranjero:

Concretamente, nos referimos a la exención que se encuentra en el artículo 22 de la ley 37/1992 que establece que: (...) *“estarán exentas del impuesto, en las condiciones y con los requisitos que se establezcan reglamentariamente ... 1.º Los buques aptos para navegar por alta mar que se afecten a la **navegación marítima internacional en el ejercicio de actividades comerciales de transporte remunerado de mercancías o pasajeros, incluidos los circuitos turísticos, o de actividades industriales o de pesca** (...).*

Este artículo estipula entre muchos otros, dos requisitos esenciales para que se pueda materializar la exención, en primer lugar, como ya hemos adelantado, (...) *la **exención** descrita en el presente apartado **queda condicionada a que el adquirente de los bienes o destinatario de los servicios indicados sea la propia Compañía que realiza las actividades mencionadas y utilice los buques en el desarrollo de dichas actividades o, en su caso, la propia entidad pública que utilice los buques en sus fines de defensa** (...)*

Este requisito se cumple gracias a que en el DDA el último propietario del buque y destinatario último es el armador. Respecto al segundo requisito, la Ley dice que es necesario que se trate de un buque afecto a la navegación marítima internacional, entendiendo como tal cuando *sus recorridos en singladuras de dicha navegación representen más del 50 por ciento del total recorrido.*

Por lo tanto, y para concluir con este apartado, una vez se haya creado el DDA, depositado el buque y transmitido al armador, si el buque se dedica a la navegación marítima internacional (algo que cumplen la mayoría de los buques construidos en España) se evita así el pago del IVA en toda la operación suponiendo un ahorro a todas las partes del 21% del presupuesto inicial, algo que en la praxis es muy común que ocurra.

### **4.3 El futuro del *Tax Lease* en Europa**

En los últimos años, aunque las principales potencias de construcción naval mundial siguen siendo asiáticas, los países europeos han ganado varios contratos gracias a su nivel de especialización naval y sus favorables regímenes fiscales. Justamente la especialización es según los informes de PYMAR más reciente el factor más relevante para la contratación de buques de armadores extranjeros, que buscan la mayor calidad.

España sigue recuperándose de la crisis económica y de la polémica decisión de la Comisión Europea (aún por resolver). Si bien es cierto que cada año aumentan los pedidos y el número de contrataciones, la competencia en Europa es muy fuerte y los astilleros españoles deben seguir trabajando para ofrecer un producto de gran atractivo.

Respecto al *Tax Lease*, la última noticia fue la interposición del recurso de casación el 3 de diciembre de 2020 ante el TJUE que se espera que se resuelva en los próximos años y que sin duda marcará el rumbo del futuro del SEAF. La resolución de esta sentencia determinará por fin si los inversores deben devolver las ayudas obtenidas por el sistema anterior o si ocurre lo mismo que en el caso francés y únicamente los daños se quedan en un plano jurídico. Se trata de un tema muy delicado que afecta a la economía española en general, no solo al sector naval ya que entre los inversores de las AIE durante la primera década del siglo se encuentran las empresas más importantes del IBEX35.

En resumen, parece que durante los próximos veremos a los astilleros europeos más competitivos que nunca y que intentarán ganar cuota de mercado a China, Corea y Japón para que poco a poco Europa sea quien lidere la construcción naval mundial.

## 5. Conclusiones

A continuación, van a presentarse las conclusiones del trabajo, tratando de dar respuesta a los objetivos planteados en apartados anteriores:

A través de los diferentes esquemas se ha presentado y explicado todo el proceso y elementos que forman parte de esta estructura y cómo se articula para maximizar el beneficio fiscal. Así las cosas, la estructura comienza con un armador que quiere comprar un buque firmando un contrato de construcción con el armador, entonces, una entidad financiera gestiona la estructura buscando inversores que formen una AIE, que firma un contrato de arrendamiento financiero con el astillero y se beneficiará de amortización acelerada. Finalmente, la AIE firma con el armador un contrato de fletamento a casco desnudo donde este último se compromete a la compra del buque al finalizar la construcción.

Sin embargo, no siempre ha sido así, al principio la estructura apenas suponía la reducción de pago de impuestos (solo un diferimiento fiscal) si el buque no estaba registrado en las Islas Canarias. Fue a partir del segundo sistema donde se comenzó a aplicar el régimen del *Tonnage Tax* que permitía evitar someterse al régimen general del IS, además este sistema se extendió en Europa, donde las condiciones y requisitos son muy similares entre los países miembros.

En España, este régimen fue cuestionado por su legalidad, se decía que era una ayuda de Estado incompatible con el TFUE porque era selectivo y discrecional. Después de varios años de disputa los tribunales europeos, que siguen afirmando la ilegalidad del SEAF, el caso se encuentra en sus últimas instancias y pronto se conocerá el final.

Respecto a los beneficios fiscales, tanto a nivel directo como indirecto el atractivo de constituir esta estructura es enorme. Probablemente no tanto como antes, pero gracias al nuevo sistema de *Tax Lease* y al DDA las operaciones de construcción naval pueden contar un descuento del 15-20% en imposición directa y de la exención total de las imposiciones indirectas en materia de IVA que se dan en el resto de las transacciones de la sociedad. Estos últimos descuentos son los que generan el atractivo de esta estructura.

## **6. Bibliografía**

### **Legislación Estatal**

Ley de 26 de diciembre de 1957 por la que se aprueban para el bienio económico 1958-1959, y reformas tributarias. Boletín Oficial del Estado, 27 de diciembre de 1957, núm. 323.

Ley 12/1991 de 29 de abril de Agrupaciones de Interés Económico. Boletín Oficial del Estado, 30 de abril de 1991, núm. 103.

Ley 27/1992, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante. Boletín Oficial del Estado, 25 de noviembre de 1992, núm. 283.

Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido. Boletín Oficial del Estado, 29 de diciembre de 1992, núm. 312

Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias. Boletín Oficial del Estado, 7 de julio de 1994, núm. 161.

Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social. Boletín Oficial del Estado, de 11 de diciembre de 1988, núm. 31.

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Boletín Oficial del Estado, de 11 de marzo de 2004, núm. 61.

Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica. Boletín Oficial del Estado, 28 de diciembre de 2012, núm. 312.

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Boletín Oficial del Estado, 28 de noviembre de 2014, núm. 288.

Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. Boletín Oficial del Estado, de 11 de julio de 2015, núm. 165.

Resolución vinculante de la Dirección General de Tributos, V0588-17 del 8 de marzo de 2017.

## **Legislación Comunitaria**

Comunicación (2004/13/03) de la Comisión Europea. Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo. Diario Oficial de la Unión Europea de 17 de enero de 2004.

Comunicación (2009/132/06) de la Comisión Europea que establece orientaciones sobre las ayudas estatales a las compañías de gestión naviera. Diario Oficial de la Unión Europea.

Carta (2002/582) de la Comisión Europea relativa al régimen de tributación de las entidades navieras en función del tonelaje. Diario Oficial de la Unión Europea de 27 de febrero de 2002.

Decisión de la Comisión Europea de 20 de diciembre de 2006 relativa al régimen de ayudas ejecutado por Francia en virtud del artículo 39 CA del *Code général des impôts*. (2007/256/CE) Diario Oficial de la Unión Europea de 20 de diciembre de 2006.

Decisión de la Comisión Europea de 17 de julio de 2013 relativa a la ayuda estatal SA.21233 C/2011 (ex NN/2011, ex CP 137/2006) ejecutada por España Régimen fiscal aplicable a determinados acuerdos de arrendamiento financiero también conocidos como Sistema español de arrendamiento fiscal. Diario Oficial de la Unión Europea de 17 de julio de 2013.

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

## **Jurisprudencia**

Sentencia del Tribunal General de la Unión Europea (Sala Séptima), asuntos T-515/13 y T-719/13, de 17 diciembre de 2015 [Versión electrónica. Curia]. Fecha de última consulta: 19 de abril de 2021.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Segunda), asunto C-128/16 P, de 25 de julio de 2018 [Versión electrónica. Curia]. Fecha de última consulta: 19 de abril de 2021.

Sentencia del Tribunal General de la Unión Europea (Sala Octava ampliada), asuntos T-515/13 RENV y T-719/13 RENV de 23 de septiembre de 2020 [Versión electrónica. Curia]. Fecha de última consulta: 19 de abril de 2021.

## Obras doctrinales

Bárbara, G. M. (2010). La tributación por tonelaje: esa "rara avis" del Impuesto sobre Sociedades de Bizkaia tan común en la UE. In *Forum fiscal de Bizkaia* (No. 2, pp. 33-55). Financial y Tax.

Guarga Solé, F. (2014). Ayudas de estado y financiación de buques: *Tax Lease*: Análisis del Sistema de Arrendamiento Fiscal Español y el expediente de la Comisión Europea.

Leggate, H., y McConville, J. (2005). Tonnage tax: is it working?. *Maritime Policy & Management*, 32(2), 177-186.

Lopez Quiroga, C. (2002). La financiación de buques: Nuevas medidas de apoyo a las empresas navieras. *Actualidad Jurídica Uría & Menéndez*.

Polo, G., Carlier, M., Seco, H. *Temas de tráfico marítimo. Reglamentación del buque y su explotación*. UPM - Escuela Técnica Superior de Ingenieros Navales 2012.

Sund, Elin (2020). Norway, Discussion paper on withholding tax relevance for the shipping and offshore industry. Price Waterhouse Coopers.

## Recursos de Internet

Algaba, A. (2015). Los astilleros vascos reclaman a la CE medidas compensatorias por la denuncia del *Tax Lease*. Diario Vasco.

Fernandez R. (2020). Tipo de interés legal del dinero España (2002-2020). Recuperado el 9 de abril de 2021 de <https://es.statista.com/estadisticas/533290/tipo-de-interes-legal-del-dinero-anual-espana/>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2021). Construcción Naval, Boletín Informativo Trimestral. Recuperado el 14 de febrero de 2021 de [https://industria.gob.es/sectornaval/informestrimestrales/DatosBibliotecaConsumer/2020/Boletin\\_4T\\_2020\\_MINCOTUR.pdf](https://industria.gob.es/sectornaval/informestrimestrales/DatosBibliotecaConsumer/2020/Boletin_4T_2020_MINCOTUR.pdf).

Price Waterhouse Coopers (2009). "*Corporate taxation of the Global Shipping Industry around the globe*". Recuperado el 18 de marzo de 2021 de <https://www.pwc.com/kr/ko/publications/industry/pwc-choosing-your-course.pdf>

PYMAR (2014). Informe de actividad del sector de construcción naval. Ministerio de industria, comercio y turismo. Recuperado el 13 de enero de 2021 de [https://www.pymar.com/sites/default/files/pymar\\_informe\\_anual\\_2014.pdf](https://www.pymar.com/sites/default/files/pymar_informe_anual_2014.pdf)

PYMAR (2019). Informe de actividad del sector de la construcción naval. Ministerio de industria, comercio y turismo. Recuperado el 18 de marzo de 2021 de [https://www.pymar.com/sites/default/files/pymar\\_informe\\_anual\\_2019.pdf](https://www.pymar.com/sites/default/files/pymar_informe_anual_2019.pdf)

Xunta de Galicia (2017). Oportunidades Industria 4.0 en Galicia. Diagnóstico sectorial: naval en colaboración con el Instituto Gallego de Promoción Económica. Recuperado el 3 de marzo de 2021 de <http://www.igape.es/es/ser-mas-competitivo/galiciaindustria4-0/estudios-e-informes/item/1529-oportunidades-industria-4-0-en-galicia>.